الطـــــرق العقليـــــة الســـــريعة

The Mental Highway

الطــــرق العقليـــة الســـريعة

The Mental Highway

توماس باركر بويد

Thomas Parker Boyd

ترجمة

محمد نمر المدني

الطرق العقلية السريعة

The Mental Highway

توماس باركر بويد **Thomas Parker Boyd**

ترجمة: محمد نمر المدني

سنة الطباعة: ٢٠٠٩

عدد النسخ: ١٠٠٠

جميع العمليات الفنية والطباعية تمت في:

دار ومؤسسة رسلان للطباعة والنشر والتوزيع

يطلب الكتاب على العنوان التالي:

دار ومؤسسة رسلان

للطباعة والنشر والتوزيع

سوريا ـ دمشق ـ جرمانا

هاتف: ٥٦٢٧٠٦٠ ١١ ٠٠٩٦٣

فاكس: ٥٦٣٢٨٦٠ ١١ ٠٠٩٦٣

ص. ب: ٢٥٩ جرمانا

الطرق العقلية السريعة

الطرق العقلية السريعة هي مجموعة من المحاضرات التي ألقيت في معاهد أكاديمية أمريكية. ويقصد بها أن تكون بمثابة مقدمة لعلم النفس الأكاديمي والتطبيقي.

ما هو مدهش أن نلاحظ أن ما يقوم به صاحب الكتاب، توماس بويد باركر، يلاقي تقديراً عالمياً في البحث عن القوانين التي تحكم علاقة العقل الباطن بحياتنا اليومية.

وعلى النقيض من هذا النهج نلاحظ أن علم النفس اليوم لم يتقدم كثيراً في المئة سنة الأخيرة.

السيد بويد يشمل العديد من المواضيع المتنوعة مثل الذاكرة والإدراك إلى علم النفس والحب والزواج، من خلال التحليل الدقيق ثم إعطاء العلاج باستخدام الأساليب النفسية.

الخطوات الأولى في الحياة العقلية

بداية مع الحب

لا تفرط فيمن يشتريك... ولا تشتري من باعك...

لا تندم على حب عشته.....حتى ولو صار ذكرى تؤلمك.....

فإذا كانت الزهور قد جفت وضاع عبيرها ولم يبقَ منها غير الأشواك فلا تنسَ أنها منحتك عطراً جميلاً أسعدك...

لا تكسر أبداً كل الجسور مع من تحب.... فربما شاءت الأقدار لكما لقاء يوماً آخر يعيد ما مضى ويصل ما انقطع....

فإذا كان العمر الجميل قد رحل..... فمن يدري ربما انتظرك عمر أجمل.....

وإذا قررت يوماً أن تترك حبيباً فلا تترك له جرحاً فمن أعطانا قلباً لا يستحق أبداً منا أن نغرس فيه سهماً أو نترك له لحظة ألم تشقيه.....

وما أجمل أن تبقى بينكما لحظات الزمن الجميل....

وإذا فرقت الأيام بينكما فلا تتذكر لمن كنت تحب غير كل إحساس صادق...

ولا تتحدث عنه إلا بكل ما هو رائع ونبيل.....

فقد أعطاك قلباً..... وأعطيته عمراً وليس هناك أغلى من القلب والعمر في حياة الإنسان....

وإذا جلست يوماً وحيداً تحاول أن تجمع حولك ظلال أيام جميلة عشتها مع من تحب.... اترك بعيداً كل مشاعر الألم والوحشة التي فرقت بينكما....

حاول أن تجمع في دفاتر أوراقك كل الكلمات الجميلة التي سمعتها ممن تحب....

وكل الكلمات الصادقة التي قلتها لمن تحب.....

وأجعل في أيامك مجموعة من الصور الجميلة لهذا الإنسان الذي سكن قلبك يوماً...ملامحه....

وبريق عينيه الحزين...وابتسامته في لحظة صفاء....

ووحشته في لحظة ضيق.... والأمل الذي كبر بينكما يوماً...وترعرع حتى وإن كان قد ذبل ومات......

إذا سألوك يوماً عن إنسان أحببته فلا تقل سراً كان بينكما....

ولا تحاول أبداً تشويه الصورة الجميلة لهذا الإنسان الذي أحببته اجعل من قلبك مخبأً سرياً لكل أسراره وحكاياته....

فالحب أخلاق قبل ان يكون مشاعر...

وإذا شاءت الأقدار واجتمع الشمل يوماً فلا تبدأ بالعتاب والهجاء والشجن وحاول أن تتذكر آخر لحظة حب بينكما لكي تصل الماضي بالحاضر ولا تفتش عن أشياء مضت لأن الذي ضاع.... ضاع.... والحاضر أهم كثيراً من الماضي...

ولحظة اللقاء أجمل بكثير من ذكريات وداع موحش....

وإذا اجتمع الشمل مرة أخرى....

حاول أن تتجنب أخطاء الأمس التي فرقت بينكما لأن الإنسان لا بد أن يستفيد من تجاربه....

ولا تحاول أبداً أن تصفي حسابات أو أن تثأر من إنسان أعطيته قلبك....

لأن تصفية الحسابات عملة رخيصة في سوق المعاملات العاطفية، والثأر ليس من أخلاق العشاق...

ومن الخطأ أن تعرض مشاعرك في الأسواق وأن تكون فارساً بلا أخلاق.....

وإذا كان لابد من الفراق فلا تترك للصلح باباً إلا مضيت فيه.....

إذا اكتشفت أن كل الأبواب مغلقة....

وأن الرجاء لا أمل فيه....

وأن من أحببت يوماً أغلق مفاتيح قلبه وألقاها في سراديب النسيان.....هنا فقط أقول لك:

إن كرامتك أهم كثيراً من قلبك الجريح...

حتى وإن غطت دماؤه سماء هذا الكون الفسيح...

فلن يفيدك أن تنادي حبيباً لا يسمعك....

وأن تسكن بيتاً لم يعد يعرفك أحد فيه....

وأن تعيش على ذكرى إنسان فرط فيك بلا سبب....

في الحب لا تفرط فيمن يشتريك....ولا تشتري من باعك....

ولا تحزن عليه....

الفشل والنجاح

هل فشلت في تحقيق شيء مهم في حياتك ؟

هل مررت في حياتك بمعاناة وحزن وإحباط ؟

هل تعبت من كثرة الفشل حتى سيطر على عقلك وأعماقك وجسمك وصحتك؟

هل هذا الفشل جعلك تخاف من اتخاذ خطوة عملية تجعلك تسهم في بناء حضارة بلادك؟

هل نسيت أحلامك ؟

إن الفشل في تحقيق ما تريد أمر طبيعي في العالم الذي نعيش فيه وليس الفشل هو الذي يجعل منا فاشلين لكن إذا توقفنا عن المحاولات وقبلنا هذا الفشل نكون فاشلين.

لماذا بعض الناس يفشل باستمرار؟؟؟

لأنهم ألفوا بعض الكلمات المحبطة مثل هذا مستحيل - صعب - لا أقدر - هل فعلها أحد قبلنا - تعبت من كثرة الإحباط والفشل الذي مررت به. ليس المهم ما حدث لك في الماضي ولكن ما ستفعله الآن هو الذي سيصنع الفرق في حياتك.

وحتى تتغير الأمور يجب أن تغير نفسك وليس الآخرين.

لا ترضَ أن تعيش على هامش الحياة وكأنه لا وزن لك ولا قيمة.

إنه من المستحيل أن تغير ماضيك... وقد يكون صعباً أن تغير يومك، ولكن بالتعلم من فشلك في الماضي وأخطائك كل شيء ممكن غداً ، لأن قدراتك غير محدودة على الإطلاق... غير محدودة... غير محدودة....بشكل غير طبيعي.

لو أردت أن تكون ناجحاً أعط فوق طاقتك فقط ١٪ عندها ستشعر بأنك تعطي وتحقق نجاحاً حقيقياً...

أفعال صغيرة تقودك إلى نجاحات كبيرة...

طموحاتنا بالحياة تحدثها أفعال صغيرة...

وإن كانت نظرتك المبدئية هي فشل، اعتبرها تجربة تعلمت منها واستفدت منها ، وما حدث لك حدث بسبب ربما كان يهيئك لأمر ما.

أنت في يديك أن تكون أو لا تكون...

بعض الناس يمشي بالحياة وفشله يضعه أمامه، وبعض الناس يمشي بالحياة وتجاربه السابقة يتركها وراءه يترك هذا الماضي مع مآسيه وإحباطاته وينطلق من جديد...

فحدد من أي الفريقين أنت ؟...

حكمة تقول اذهب خلف حلمك مع رغبة جادة وعزم وتصميم فإما أن تنجح وإما أن تتعلم وتكبر...

ربما ما يراه الناس منك على أنه فشل هو بالحقيقة خطوة نحو نجاحك الأكيد، لذلك أريدك أن تصعد... فوق فشلك...

لو شغلت فكرك بالنجاح ستنجح ولو شغلت فكرك بالفشل ستفشل.

دعني أخبرك عن شخص عاش معنا على هذا الكوكب شخص فشل بالتجارة وعمره ٢٤ سنة.. وفشل مرة أخرى بالتجارة أيضاً وخسر كل أمواله وعمره ٣١ سنة...

ثم حاول مرة ثانية وعمره ٣٤ سنة وفشل ثم أصيب بانهيار عصبي وعمره ٣٦ سنة...

ثم اتجه إلى المجال السياسي...

ففشل بانتخابات دخول الكونجرس كعضو فيها وعمره ٣٨ سنة...

ثم فشل مرة ثانية في أن يدخل الكونجرس وعمره ٤٠ سنة...

وفشل مرة ثالثة وعمره ٤٢ سنة...

ثم فشل مرة رابعة وعمره ٤٦ سنة...

ثم فشل مرة خامسة وعمره ٤٨ سنة...

ثم فشل أن يكون نائباً للرئيس وعمره ٥٠ سنة...

ثم أُختير رئيساً للولايات المتحدة الأمريكية وعمره ٥٢ سنة...

هذا الشخص هو إبراهام لينكولن الملقب بمحرر العبيد...

هل تعرفه ؟ كتبه التاريخ لنا...

فأهلا بالفشل إن كان سيتركني أتحرك لأحقق ما أريد...

التعبير الأمثل بالعيون

إذا أردت إيصال مرادك بعينيك فاحرص على الأمور الآتية:

أن تكون عيناك مرتاحتين أثناء الكلام مما يشعر الآخر بالاطمئنان إليك والثقة في سلامة موقفك وصحة أفكارك...

تحدث إليه ورأسك مرتفع إلى الأعلى لأن طأطأة الرأس أثناء الحديث، يشعر بالهزيمة والضعف والخور...

لا تنظر بعيداً عن المتحدث أو تثبت نظرك في السماء أو الأرض أثناء الحديث لأن ذلك يشعر باللامبالاة بمن تتحدث معه أو بعدم الاهتمام بالموضوع الذي تتحدث فيه...

لا تطل التحديق بشكل محرج فيمن تتحدث معه...

أحذر من كثرة الرمش بعينيك أثناء الحديث، لأن هذا يشعر بالقلق والاضطراب..

ابتعد عن لبس النظارات القاتمة أثناء الحديث مع غيرك، لأن ذلك يعيق بناء الثقة بينك وبينه...

احذر من النظرات الساخرة الباهتة إلى من يتحدث إليك أو تتحدث معه لأن ذلك ينسف جسور التفاهم والثقة بينك وبينه ولا يشجعه على الاستمرار في التواصل معك ورب نظرة أورثت حسرة...

عندما تبدأ في البحث عن تلميحات العين ستبدو أعين الناس وكأنها تتحرك بطريقة عشوائية. كل ما تحتاجه هو القليل من التمرين على قراءة هذه الحركات.

استمتع بوقتك

واجعل هذا يحدث بطريقة طبيعية ولا تخبر أحداً عما تفعله، فهذا من شانه أن يجعل الناس محرجين ومدركين لحركاتهم...

احتفظ بهذه المهارات لنفسك.

امتلك القدرة على التخاطر

القدرات الخارقة للبشر قد يكون مصدرها ذاتياً مستنداً إلى مواهب خاصة روحية المنشأ، أو تكون مستندة إلى علم من العلوم التي من شأنها الاتصال بحقول طاقة غير مستكشفة والاستعانة بها أو التأثير على البشر بصور مختلفة بعضها نافع والآخر ضار.

التخاطر

التخاطر هو أحد هذه القدرات الذاتية المصدر.. وتعد ظاهرة التخاطر أقدم القدرات الإنسانية الخارقة التي عرفها الإنسان والتي يعزى إليها طريقة الاتصال بين بني البشر في العصور القديمة الغابرة كما يرى المهتمون بهذا العلم.

ونتيجة للتطورات العلمية الحديثة والابتكارات البشرية ضعفت قدرات الإنسان بصورة أفقدته قدرته على الاتصال العقلي والروحي بالكيفية التي كان عليها في العصور الغابرة وأصبح التخاطر ظاهرة نراها بصورة عارضة لبعض البشر ونعدها من الخوارق.

وفي البداية نعرض لهذه القدرة الخاصة لبعض الناس في محاولة لمعرفة مصدرها وطبيعتها وأسبابها، مع علمنا التام بأن هناك من يريح نفسه بإنكار مثل هذه الظواهر جملة، فالإنسان عدو ما يجهل، ولكننا نأخذ الطريق الصعب في سبيل المعرفة، ولعلنا نصل إلى التبرير العلمي الصحيح الذي يوضح لنا هذه الظاهرة التي نراها عند بعض الناس في مختلف دول العالم مقتنعين تمام الاقتناع بأن تواتر هذه الظاهرة عند أكثر من شخص وفي أكثر من زمان واحد ومكان واحد لا يمكن أن ينسب إلى فراغ وأن يوصم كل من ادعاها عبر العصور بالدجل والشعوذة. خاصة وأن هناك من الأدلة العلمية والنقلية التي تؤيد هذه الظاهرة وإمكانية حدوثها بقدرات الإنسان.

وصف ظاهرة التخاطر

التخاطر عبارة عن نوع من الاتصال العقلي عند البشر بصورة غير مادية ملموسة بين شخصين بحيث يستقبل كل منهما رسالة الآخر العقلية في نفس الوقت الذي يرسلها إليه الآخر مهما بعدت أماكن تواجدهما. وبعبارة أبسط، فالتخاطر يعني معرفة أي شخص منهما بما يدور في رأس الآخر.

أسس التخاطر العلمية

أثبت العلم الحديث نشاطات عديدة لجسم الإنسان لم تكن معلومة لدينا في الماضي القريب، ومن هذه النشاطات الأثر الكهرومغناطيسي للنشاط الكهربي لعقل الإنسان. نعم فإن خلايا المخ عند الإنسان والتي تعد بالملايين تقوم بعدة مهام عن طريق إرسال الإشارات الكهربية فيما بينها، وهذه الإشارات الكهربية بدورها تكون بمثابة الأمر المرسل من مراكز المخ المختلفة المسئولة عن تحريك الأعضاء والإحساس والقيام بتوصيل المعلومات من

الحواس إلى مراكز المخ والعكس، فتقوم بتوصيل الأوامر من المخ إلى الأعضاء من خلال الأعصاب.

وهذا النشاط الكهربي مهما كانت درجة ضعفه فإنه يولد نوعاً من الطاقة الكهرومغناطيسية يمكن رصدها بالعديد من الأجهزة المعدة لذلك بل وتصويرها بالموجات شديدة الصغر في شكل هالة ضوئية حول الإنسان لها مدى معين ولون طيفي يميز هذه الهالة من شخص إلى آخر ومن حالة إلى حالة لنفس الإنسان.

ومما لا شك فيه أيضاً أن هذه الهالة الضوئية غير المرئية هي وليدة نشاط المراكز العديدة في المخ من مراكز الحواس إلى الذاكرة إلى الاتزان.

ومما لا شك فيه أيضاً أن كل العمليات العقلية التي تمارسها هذه المراكز المخية يكون لها قدر معين من الطاقة كأثر للنشاط الكهربي المبذول فيها، وهذه الطاقة يمكن قياسها بصورة أو بأخرى لتسجل نفس القدر من الطاقة عند إعادة هذه العمليات بعينها.

والمراد الوصول إليه أنه يمكن أن يثبت معملياً أن النشاط الذهني الذي يستغرقه المخ في إجراء عملية حسابية معينة يصدر عنه قدر من الطاقة الكهرومغناطيسية يساوي نفس القدر الصادر عند إجراء نفس هذه العملية الحسابية مرة أخرى.

ومن هنا يمكننا القول: إن جميع العمليات التي يقوم بها مخ أو عقل الإنسان يصدر عنها كمية معينة من الطاقة يمكن تمييزها عن غيرها بالقدر الذي تسمح به إمكانيات الأجهزة المستعملة حالياً.

والأمر كذلك يمكن تمثيله بجهاز يقوم بإرسال إشارات كهرومغناطيسية لها مدلول معين يقوم جهاز آخر باستقبال هذه الإشارات وحل شفرتها ومعرفة مدلولها وجهاز الاستقبال هذا هو عقل الإنسان الآخر الذي

وهبـه الله القـدرة علـى الشـعور بهـذه الموجـات واسـتقبالها وترجمتهـا عقليـاً إلى الأفكار التي ترد في عقل الأول.

وهذا الأمر ليس بغريب بالنسبة لعالمنا الحديث الذي وصلت فيه مخترعات الاتصـال إلى العديـد مـن الأجهـزة اللاسـلكية والـتي تعتمـد علـى نقـل الصـوت والصورة بموجات قصيرة وطويلة يتم استقبالها عـن بعـد. ولكـن هـذه المعلومـات عـن الطاقـة المنبعثـة مـن جسـم الإنسـان دلالاتهـا علـى الأفكـار الـدائرة في عقـل الإنسان وذاكرته وما يشغله قد تتوافق توافقاً تاماً مع غيرها عنـد شـخص آخـر وهو أمر غير مستبعد تماماً وخاصة أن البشر يعدون بـالملايين ممـا يجعـل فرصـة توافق البعض منهم أمراً لاشك فيه. وفي هذه الحالة يمكـن لشخصـين أو أكثـر أن تـدور في عقـولهم نفـس الأفكـار ولكـن هـذه ظـاهرة أخـرى تسـمى تـوارد الخواطر.

أما التخاطر فهو أمر يختلف فهو يعني استقبال الطاقـة الصـادرة مـن عقـل أي شـخص وتحليلـها في عقـل المسـتقبل، بحيـث يـدرك أفكـار الآخـرين أي أنـه يعمـل علـى توفيـق حواسـه علـى تلقـي المجـال الكهرومغناطيسـي الصـادر مـن الآخرين ومعرفة ما يدور في عقولهم عن طريقها. وهذا جانب مـن الظـاهرة.. أمـا الجانب الآخر فهو إرسال خواطره وإدخالها في عقول الآخرين.

وقـد يكـون هـذا الأمـر مستسـاغاً في حالـة وجـود الشخصـين في مكـان واحد، لكن ما الوضع بالنسبة لمن لا يكونـان في نفس المكـان؟ ومـا الفـرض إذا كانا متباعدين في المسافة بحيث يكون كل منهما في بلد آخر؟ والحقيقـة أن هناك حالات كثيرة وردت إلينا عن حوادث شبيهة من هذه الحالـة الأخيرة لا يرقى إليها الشك..

الروح البشرية طاقة لازمة لحدوث التخاطر

فالتخاطر وإن كان ظاهرة عقلية تعتمد على استقبال وتحليل الطاقة الكهرومغناطيسية أو بمعنى أدق استقبال الموجات والترددات الصادرة من العقل البشري وتحليلها ، فإن ذلك لا يكفي وحده للقيام بمثل تلك الظاهرة التي مر بها عمر بن الخطاب دون وجود قوة معاونة ذات قدرات مميزة.

ونقصد بالقوة المعاونة الروح البشرية والتي تمثل الطاقة اللازمة لمضاعفة الحواس البشرية آلاف المرات عما هي عليه، كما أنها تنتقل بالحواس إلى أماكن بعيدة وعوالم مختلفة وتستقبل وترسل العديد من المعلومات من ومع الآخرين، وهو ما نلاحظه في أحلامنا وأحلام الآخرين من نشاط روحي يتم فيه الاتصال بأرواح الموتى والحديث معهم في عالمهم والانتقال إلى أماكن بعيدة أو رؤية من نحب في بلاد أخرى.

القواعد الأساسية من أجل استثمار الفكر

١- فكر في العواقب

يقـول أصـحاب الخـبرة إن التـاجر النـاجح هـو الـذي يحسـب حسـاب الـربح والخسارة في كل صفقة تجارية.

والعملية نفسها ضـرورية في كـل مجـالات الحيـاة فقبـل أي خطـوة عليـك أن تضع حساب النتائج المترتبة وتنظر إلى العواقب. يقول الإمام علـي عليـه السـلام (ألا وإن اللبيب من استقبل وجوه الآراء بفكـرة صائبة ونظر في العواقب).

٢- لا تستسلم عند الطرق المسدودة

قد يصـل الإنسـان في حياتـه إلى طريـق مسـدود فعليـك أن تفكـر في الطـرق والحلـول وأن لا تستسـلم إلى الأمـر الواقـع وإذا لم تـؤد بـك طريـق واحـدة إلى مبتغـاك فـاعلم أن هنـاك ألـف طريـق مـا عليـك إلا أن تبحـث عنهـا في ذهنـك ومخيلتك.

٣- فتش عن البديل الأفضل

إذا لم يطـب لنفسـك فعـل مـا فـلا تكـتفِ بتقطيـب وجهـك والتـبرم مـن هـذا الشيء وإنما تعود دائماً على البحث عن البـديل الملائـم فإنـك حينئـذ ستصـل إلى البديل الأحسن.

٤- اطرح الأسئلة دائماً

لقد أصبح السؤال أكبر مفتاح للوصول إلى الحقائق والمعلومات ولولا السؤال لم نهتد الطريق ولكن بشرط أن يكون السؤال مركزاً ومحدداً حتى يستطيع تحديد الهدف الذي يراد الوصول إليه من خلال التفكير لذلك يقال (حسن السؤال نصف الجواب).

٥- اقرأ كثيراً

إن المطالعات العميقة والخوض في الأفكار والنظريات بين طيات الكتب تعتبر من الطرق الجيدة لتعويد الأذهان على التفكر ومن ثم الوصول إلى أفضل النتائج.

٦- فكر في كل شي تجده أمامك

ليس شيء أفضل من أن تفكر في كل أمر ومسالة تعترضك بل وكل شيء تلحظه ببصرك فعليك التفكير في المرضى والأصحاء في الصغار والكبار وفي الظواهر والأسباب وليكن ذلك بشكل طبيعي لا يجعلك شاذاً بين الناس وأن لا يخرجك عن الحدود المألوفة أو التعدي على حدود الآخرين.

هل تعاني من الخوف؟

دلائل الخوف عند الأشخاص كثيرة وأهمها:

١ ـ انخفاض تقدير الذات لدرجة الانعدام: ويتأتى نتيجة لشعور الطفل بالنبذ. سواء بسبب الدوافع العنصرية أو التمييزية أو السياسية، التي ترسخ شعوره بالاختلاف، أو بسبب العزلة المفروضة عليه إما بسبب العجز أو بسبب الاختلاف.

٢ ـ العدوانية: وتأتي كردة فعل دفاعية أمام الإحساس بالنبذ وعدم الاعتراف. وهي تزداد حدة ممارستها (يتراوح النبذ ما بين التجاهل وبين الاعتداء المعنوي أو المادي على اطفل مباشرة أو على رموز الأنا المثالية).

٣ ـ القلق: الذي غالباً ما يتبدى على شكل مخاوف طفولية. ويمكنه ان يتحول إلى حالات ذعر ليلي وكوابيس تكرارية وارتجافات لا إرادية من نوع جبيل دو لاتوريت وغيرها من المخاوف.

٤ ـ تهاوي الأنا المثالي: حيث الأنا المثالي هو استمرارية لا واعية للجبروت النرجسي وللتوحد بالأم فائقة القوة. من هنا اتكاء التوحد بالبطل الأسطوري على الأنا المثالي (٦). ويتضمن الأنا المثالي محاولة إلغاء الآخر، المهدد، إذا لزم ذلك لتأكيد الذات. فإذا ما فشل هذا الإلغاء ظهرت آلية التوحد بالمعتدي.

٥ ـ التوحد بالمعتدي: وهو اختصاراً سلوك ناجم عن الخوف من العدوان الفيزيقي أو المعنوي يؤدي للرضوخ إلى إرادة المعتدي. لدرجة التوحد به واعتماد سلوكه العدائي. وتتمثل خطورة هذا التوحد بالمواقف العدوانية التي يعتمدها بعض الاغترابيين تجاه مجتمعهم ورموزه. حتى يمكن تصنيفهم في عداد الأعداء.

وكل هذه الأشكال تشترك في عسر الحصول على الاعتراف فكيف يعرف الإنسان آلية الحصول على هذا الاعتراف.

الخوف من المقابلة أو الامتحان

أعتبر ذلك الامتحان أو المقابلة شيئاً عادياً...

عليك أقناع نفسك بأنه ليس هنالك ما يرعب أو ما يسبب الخوف...

اطمح للوصول إلى النجاح أو الفوز بتلك الوظيفة ولكن لا تصل لمرحله تكون فيها واثقاً كامل الثقة بأن ذلك المنصب هو لك أو أنك سوف تنجح لكي لا تتحطم وتتأثر سلبياً عندما تخسر ما كنت تحلم به...

حاول أن تتصرف أثناء المقابلة بعفوية...

تجنب واحذر من أن تظهر لهم مظاهر ضعفك أو الأشياء السيئة في شخصيتك...

أكثر المقابلات الشخصية تكون إما بواسطة أشخاص إداريين بحت أو بواسطة أشخاص فنيين بحت ونادراً ما يجتمعون في وقت واحد.

في الحالة الأولى... أي الإداريين.... يكون تركيزهم على ردة الفعل والاستجابة وطريقة الجلوس والثقة وغيرها من الأمور الشخصية وعادة ما تكون أسئلتهم متنوعة بين العامة والشخصية البحتة بعيداً عن الأسئلة الفنية، وهم مدربون (فتح الراء) على ذلك..في هذه الحالة أعتقد ما قاله الأعضاء يفي بالغرض.

أما في الحالة الثانية.....أي الفنيين..ففي هذه الحالة تكون الأمور أسهل نوعاً ما....فالفنيون لا يهمهم في الشخص إلا الخبرة والمعرفة وهذه الأمور مقدور عليها.

تجنب الخوف والتوتر لأنه من الأشياء التي تجعل الشخص يرتبك في طريقة كلامه.

اظهر بمنظر حسن في الملبس ويجب أن تكون ملماً بجميع الأشياء التي تتوقع أن يسألونك عنها.

تخلص من العادات السيئة

العادة هي سلوك ذاتي يمكن تغييره من خلال الصبر والمقاومة.

الخطوات:

١. قرر أولاً مدى جديتك للتخلص من العادة، لأنك ستحتاج إضافة إلى الالتزام؛ الوقت والمقدرة للاهتمام بسلوكك بغية تغييره.

٢. احتفظ بمذكرة يوميات يدوي لمراقبة انتهاجك السلوك المراد التخلص منه.

٣. ثبت أوقات ممارسة هذا السلوك، وما هو الموقف؟ وبماذا كنت تفكر وتشعر ساعته؟. كتابة هذه الأمور سوف تزيد من انتباهك لأسباب وأوقات هذه العادة.

٤. اقرأ وتمعن في ما كتبته حول العادة السلوكية.وسل نفسك ماذا تقدم لك هذه العادة؟وهل هي وسيلة للتعبير عن الضجر، القلق، الإجهاد أو الغضب؟

٥. فكر في بدائل ممكنة عن العادة، تكون أكثر إيجابية للتعامل مع ظروف وموقف هذه العادة. اكتب سلوكاً بديلاً تقرر القيام به.

٦. حاول إلقاء القبض على نفسك عندما تمارس العادة السلوكية، وامنع نفسك عنها بالسرعة الممكنة وابدأ بالسلوك البديل.

٧. افعل هذا الأمر مرة في الأسبوع وزد من عدد المرات مع مرور الوقت. وكلما تمرنت على السلوك الجديد كلما تحول إلى عادة جديدة.

٨. احصل على دعم الآخرين لك في هذه المجال، وأبلغهم بما تريد فعله مع العادة القديمة واقترح شكل المساعدة الممكنة من قبلهم.

٩. كن صبوراً ولطيفاً مع نفسك لحثها على ترك العادة السيئة.

ماذا تفعل في المواقف الحرجة المهمة؟

إذا كنت مقبلاً على إجراء مقابلة لدراسة أو وظيفة أو تحديد لمستوى،

- ما هي الأشياء التي يجب عليك القيام بها ؟
- ما هي الأشياء التي يجب تجنبها ؟
- كيف تستطيع تجاوز هذه المقابلة بنجاح ؟

عليك أن تتقيد بهذه التعليمات...

- لا تتوتر.
- لا تبتسم كثيراً إلا في حالة الضرورة.
- لا تكن إجاباتك محدودة.. بل شاملة.

- إذا جاوبت على سؤال لا تخلص من الإجابة وتسكت كأنك في اختبار، حاول أن تدخل في موضوع ثانٍ بحيث أنك تجعل الأسئلة القادمة من إجابتك السابقة وهذه أيضاً نقطة مهمة.

- حاول أن تسألهم أسئلة إيضاحية من عندك.

- لا تضيع الوقت فتسرف في الكلام.

- أجب مباشرة على السؤال المطروح.

- لا تركد كالماء الساكن.. حرك أياديك كما تفعل عادة.

- في حالة سؤال الاستفزاز حول السؤال إلى دعابة أو جاوب عليه بكل برود كأنه سؤال عادي.

- اهتم بمظهرك وأناقتك (الهندام مهم في مثل هذه المقابلات).

- كن واثقاً من نفسك.

- لا تجلس إلا إذا طلبوا منك أن تجلس.

- تكلم بكل هدوء وإجاباتك يفضل تكون على حجم السؤال..

- لا تحاول أن تتجنب النظر إلى الشخص الذي يوجه لك الأسئلة، بل اقتحمه أنت.

البرمجة اللغوية العصبية وتقنياتها

البرمجة اللغوية العصبية هي ترجمة للعبارة الإنجليزية Neuro Linguistic Programming أو NLP، التي تطلق على علم جديد، بدأ في منتصف السبعينات الميلادية، على يد العالمين الأمريكيين: الدكتور جون غرندر (عالم لغويات)، وريتشارد باندلر (عالم رياضيات ومن دارسي علم النفس السلوكي وكان مبرمج كمبيوتر أيضاً).

وهو علم يقوم على اكتشاف كثير من قوانين التفاعلات والمحفزات الفكرية والشعورية والسلوكية التي تحكم تصرفات واستجابات الناس على اختلاف أنماطهم الشخصية.

ويمكن القول إنه علم يكشف لنا عالم الإنسان الداخلي وطاقاته الكامنة ويمدنا بأدوات ومهارات نستطيع بها التعرف على شخصية الإنسان، وطريقة تفكيره وسلوكه وأدائه وقيمه، والعوائق التي تقف في طريق إبداعه وتفوقه، كما يمدنا بأدوات وطرائق يمكن بها إحداث التغيير الإيجابي المطلوب في تفكير الإنسان وسلوكه وشعوره، وقدرته على تحقيق أهدافه، كل ذلك وفق قوانين تجريبية يمكن أن تختبر وتقاس.

وقد امتدت تطبيقات البرمجة اللغوية العصبية في العالم إلى كل شأن يتعلق بالنشاط الإنساني كالتربية والتعليم والصحة النفسية والجسدية والتجارة والأعمال والدعاية والإعلان والتسويق والمهارات والتدريب والجوانب الشخصية والأسرية والعاطفية وحتى الرياضة والألعاب والفنون والتمثيل وغيرها.

من فوائد البرمجة اللغوية العصبية

(Neuro Linguistic Programming):

١. السيطرة على المشاعر.

٢. التحكم في طريقة التفكير وتسخيرها كيفما تريد.

٣. التخلص من المخاوف والعادات بسرعة فائقة.

٤. السهولة في إنشاء انسجامية بينك وبين الآخرين.

٥. معرفة كيفية الحصول على النتائج التي تريد.

٦. معرفة إستراتيجية نجاح وتفوّق ونبوغ الآخرين ومن ثمّ تطبيقها على النفس.

٧. ممارسة سياسة التغيير السريع لأي شيء تريد.

٨. التأثير في الآخرين وسرعة إقناعهم.

تطبيقات البرمجة اللغوية العصبية

(Neuro Linguistic Programming):

يدخل علم البرمجة اللغوية العصبية في جميع تصرفات وسلوكيات الإنسان كما يشمل مجالات كثيرة من حياته فهذا العلم فعّال وذو قوّة عجيبة في التغيير يستخلصها من العقل البشري.. وقد خرجت من هذا العلم عدّة تخصصات نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر:

التعلُّم السريع: ومن فوائده مثلاً تعلّم لغة في شهر أو توصيل معلومة في ثوانٍ.

القراءة التصويرية: وهو علم يهتم بالقراءة التصويرية كأن تقرأ كتاباً كاملاً في عدّة دقائق.

خط الزمن أو العلاج بخط الزمن.

وهناك علوم أخرى خرجت من البرمجة اللغوية العصبية.

موضوعات البرمجة اللغوية العصبية

(Neuro Linguistic Programming):

أما موضوعات البرمجة اللغوية الذهنية، فإن هذا العلم يستند على التجربة والاختبار ويقود إلى نتائج محسوسة ملموسة في مجالات وموضوعات لا حصر لها، يمكن التمثيل لها بما يلي:

محتوى الإدراك لدى الإنسان وحدود المدركات: المكان الزمان الأشياء الواقع الغايات الأهداف انسجام الإنسان مع نفسه ومع الآخرين وكيف يمكن إدراك معنى الزمن.

الحالة الذهنية: كيف نرصدها ونتعرف عليها وكيف نغيرها. دور الحواس في تشكيل الحالة الذهنية. أنماط التفكير ودورها في عملية التذكر والإبداع.

علاقة اللغة بالتفكير: كيف نستخدم حواسنا في عملية التفكير كيف نتعرف على طريقة تفكير الآخرين.

علاقة الوظائف الفسيولوجية بالتفكير.

تحقيق الألفة بين شخصين: كيف تتم، ودور الألفة في التأثير في الآخرين.

كيف نفهم إيمان الإنسان وقيمه وانتماءه، وارتباط ذلك بقدرات الإنسان وسلوكه وكيفية تغيير المعتقدات السلبية التي تقيد الإنسان وتحد من نشاطه.

دور اللغة في تحديد أو تقييد خبرات الإنسان، وكيف يمكن تجاوز تلك الحدود، وكيف يمكن استخدام اللغة للوصول إلى العقل الباطن وإحداث التغييرات الإيجابية في المعاني والمفاهيم.

علاج الحالات الفردية كالخوف والوهم والصراع النفسي والتحكم بالعادات وتغييرها.

تنمية المهارات وشحذ الطاقات والقابليات ورفع الأداء الإنساني.

مبادئ البرمجة اللغوية العصبية

(Neuro Linguistic Programming)؛

تستند الهندسة النفسية على جملة من المبادئ أو الافتراضات Presuppositions أهمها:

مبدأ الخارطة ليست هي الواقع

(The Map Is Not The Territory)

وقد وضع هذا المبدأ العالم البولندي الفريد كورزيبسكي. ويعني به أن صورة العالم في ذهن الإنسان هي ليست العالم. فخارطة العالم في أذهاننا تتشكل من المعلومات التي تصل إلى أذهاننا عن طريق الحواس، واللغة التي نسمعها ونقرأها، والقيم والمعتقدات التي تستقر في نفوسنا. ويكون في هذه المعلومات، في أحيان كثيرة خطأ وصواب، وحق وباطل، ومعتقدات تكبلنا، وتعطل طاقاتنا، وتحبس قدراتنا. ولكن هذه الخارطة هي التي تحدد سلوكنا، وتفكيرنا، ومشاعرنا، وإنجازاتنا. كما أن هذه الخارطة تختلف من إنسان لآخر، ولكنها لا تمثل العالم أي أن كل إنسان يدركه إلا إذا حصل تغير في الخارطة التي في ذهنه. ولكن إذا حصل تغير في الخارطة (في ذهن الإنسان)، أيا كان هذا التغيير، فإن العالم يكون قد تغير. واستناداً إلى هذا المبدأ فإن بوسع الإنسان أن يغير العالم عن طريق تغيير الخارطة، أي تغيير ما في ذهنه.

أركان النجاح الثلاثة حسب مفاهيم هذا العلم هي:

- تحديد الهدف (الحصيلة)
- قوة الملاحظة والانتباه (جمع المعلومات)
- الاستعداد للتغيير (المرونة)

ولكل واحد من هذه الأركان شرح وتفصيل، وطرق وأساليب، فإذا أخذت بهذه الأركان الثلاثة وأتقنت وسائلها وأساليبها ، فيمكنك تحقيق أمرين اثنين:

التغيير والتأثير.

تلخيص لما يتم تعلمه في هذا العلم:

أ- أنماط الناس الغالبة:

تصنف البرمجة اللغوية العصبية الناس إلى أصناف باعتبارات مختلفة، لكل منهم إستراتيجية معينة في التفاعل والاستجابة للمؤثرات الداخلية والخارجية وبالتالي يمكن أن نعي منبع تصرفات الناس ونعرف أقرب الطرق لتحقيق الألفة معهم وكسبهم والتأثير الإيجابي فيهم، ومن هذه التصنيفات:
تصنيف الناس بحسب جوانب الإنسان الثلاثة إلى (فكري وسلوكي وشعوري)
تصنيفهم بحسب تغليب الحواس لديهم إلى (صوري وسمعي وحسي)
تصنيفهم بحسب إدراكهم للزمن وتفاعلهم معه إلى (في الزمن وخلال الزمن).
تصنيفهم بحسب أنماط الاهتمامات لديهم إلى سبعة أنماط (من يهتم بالناس – ومن يهتم بالنشاطات – ومن يهتم بالأماكن – ومن يهتم بالأشياء – ومن يهتم بالمعلومات – ومن يهتم بالوقت – ومن يهتم بالمال).

تصنيفهم بحسب مواقع الإدراك إلى (من يعيش في موقع الذات – ومن يعيش في موقع المقابل – ومن يعيش في موقع المراقب).

تصنيفهم بحسب الأنماط السلوكية إلى (اللوام – المسترضي – الواقعي – العقلاني – المشتت).

تصنيف الناس بحسب البرامج العقلية إلى (من يميل إلى الاقتراب ومن يميل إلى الابتعاد – وصاحب المرجعية الداخلية وصاحب المرجعية الخارجية – ومن يبحث عن العائد الداخلي ومن يبحث عن العائد الخارجي – ومن يميل إلى

الإجمال ومن يميل إلى التفصيل – وصاحب دافع الإمكان وصاحب دافع الضرورة – ومن يفضل الخيارات المفتوحة ومن يفضل الطرق المحددة – ومن يعيش في الماضي أو الحاضر أو المستقبل).

ولكل نمط من هذه الأنماط مؤشرات مختلفة تدلنا عليه، من أبرزها: السمات الجسدية والسلوكية، واللغة الكلامية، وهما أقوى مؤشرين للتعرف على هذه الأنماط، وسبحان القائل: (ولتعرفنهم بسيماهم ولتعرفنهم في لحن القول).

ب- مؤشرات الحالات الذهنية والشعورية للمقابل:

حيث تعلمنا البرمجة اللغوية أن نستدل على حالة المقابل الذهنية الفكرية والمزاجية الشعورية، من خلال نظرات عينيه وملامح صورته وحتى نبرة صوته، ونستطيع أن نفرق بين الصورة التي تدور في ذهنك الآن هل هي مستحضرة من الذاكرة أو جديدة منشأة دون معرفة ماهيتها، أي نستطيع أن نعرف هل الشخص المقابل يتذكر أو يتخيل من خلال نظرة عينيه، ونعرف النظام الغالب عليه وهو ما يسمى بنظام التخزين.

نستطيع أن نعرف مفتاح تحفز المقابل لما يعرض عليه وذلك أيضاً من خلال نظرة عينيه، ونوظف ذلك في التفاوض معه في أي شيء وهذا ما يسمى بالنظام القائد.

كما نستطيع أن نتعرف على ما يعتبر مفتاح الاستجابة والموافقة لديه، وهو ما يعرف بالنظام المقارن.

نستطيع أن نوظف الحالة السلوكية الفسيولوجية لخدمة الحالة الذهنية والشعورية والعكس، لأنها نظام متفاعل، وهذا يفيدنا في علاج الاكتئاب والحزن العميق.

ج- استحضار الحالات الإيجابية وإرساؤها:

نستطيع في البرمجة اللغوية العصبية أن نعلم المتدرب مهارة التحكم في ما يستحضر من ذكريات ونوظف ذلك إيجابياً من خلال ما يسمى بالإرساء، بحيث يستطيع استحضار حالات التحفز والنجاح والإيجابية والتفوق والسعادة حينما يشاء، فيؤثر ذلك إيجابياً على وضعه الحالي. ويمكن محو الذكريات السلبية والتجارب البائسة من ذاكرته وإضعافها ليزول أو يضعف تأثيرها السلبي عليه، كما يمكن بواسطة هذا علاج كثير من الحالات النفسية الناتجة عن مواقف أو أحداث من تاريخ الماضي.

د – علاج الحالات والمشكلات مثل:

الصراع النفسي – الوسواس القهري - الشعور بالضعف – الخوف الوهمي - الرهبة الاجتماعية – تهيب الأمور – ضعف الحماس – العادات السلوكية السلبية – الذكريات السلبية الحادة – ضعف التحصيل الدراسي – مشكلات العلاقات الأسرية والاجتماعية – المعتقدات المعوقة... وغيرها كثير.

ه - التخطيط العميق للنجاح:

مع التركيز على الأبعاد النفسية لصاحب الهدف التي قد تمكنه من الوصول للهدف أو تعوقه عنه، وكذلك الأبعاد النفسية للمستفيدين والمتضررين من المحيطين بحيث لا يضمن عدم مقاومتهم فحسب، بل يضمن دعمهم له وتعاونهم معه.

و- النمذجة:

و هي من أهم مهارات البرمجة اللغوية العصبية، حيث نقوم بدراسة نماذج متميزة في مهارة معينة بهدف الوصول إلى المعطيات المشتركة التي ساعدتهم على التميز والنجاح وكونت لديهم هذه الملكة، وبالتالي نستطيع نقل هذه الخبرة عن طريق التدريب للآخرين، وهذه المهارة مفيدة جداً وتستخدم في مجالات متعددة.

مهارات البرمجة اللغوية العصبية في التربية والتعليم:

شريحة المربين والمعلمين هم الفئة الثانية المحتاجة لهذا العلم؛ لأن البرمجة اللغوية العصبية مفيدة جداً في كشف كل ما نحتاجه لنجاح العملية التربوية على اختلاف أنماط وأعمار المستهدفين بها ، ولا شك في أن أساليبنا التي نمارسها تعلم أكثر مما تربي، وتركز على المعلومة أكثر من المهارة، وهذا خلل تتجاوزه البرمجة اللغوية العصبية، فيستطيع دارس البرمجة اللغوية العصبية أن يكون أكثر فاعلية وقدرة على اختيار الأسلوب الأنسب لكل حالة، نظراً لفهمه للتقلبات والأحوال النفسية المختلفة، وإتقانه لمهارات واستراتيجيات التعامل مع كل حالة.

مهارات البرمجة اللغوية العصبية في بناء العلاقات:

من أجلِّ ما نستفيده من البرمجة اللغوية العصبية فهم الناس وتحقيق الألفة والانسجام معهم، وبناء العلاقات الجيدة والروابط المتينة التي نراعي فيها خصوصية كل واحد منهم، ولا شك أن من أهم العلاقات التي يمكن للبرمجة العصبية أن تنميها وتقويها العلاقات الزوجية، فنحن نرى في واقعنا كثيراً من الأسر التي تتهدم أو توشك لأسباب نراها مستعصية جداً، وهي في حقيقتها أسباب يسيرة تكمن في اختلاف الأنماط الشخصية التي تؤدي إلى لون من عدم الألفة وانعدام التفاهم، ولو عرف كل طرف حقيقة الطرف الآخر وأدرك محركات سلوكه وتفسيرات مواقفه لعذره كثيراً أو سعى لمساعدته بهدف الوصول لحالة جيدة من التعايش والتعامل.

القوانين العامة للنجاح

اكتشف القوانين التي تحكم النجاح والمال والسعادة والحب والعمل والحماس والقدرة وكل المظاهر الأخرى لتحقيق الذات، ثم أستخدمها لتغيير حياتك للأبد.

١- قانون السبب والتأثير

كل شي يحدث نتيجة سبب ما ، ولكل سبب تأثير، ولكل تأثير سواء علمته أم لا أسباب معينة ، **فليس هناك مصادفات.**

يمكن أن تمتلك أي شيء في الحياة إذا ما استطعت أولاً أن تحدد ما هو بدقة، ثم أن تفعل ما فعله الآخرون لتحقيق نفس النتيجة.

٢- قانون العقل

كل المسببات ذهنية. أفكارك تصبح واقعك. إن أفكارك خلاقة ستصبح ما تفكر فيه معظم الوقت.

داوم على التفكير في الأشياء التي تريدها بالفعل، وأرفض التفكير فيما لا تريده.

٣- قانون المرادف الذهني

العالم المحيط بك هو المرادف الذهني للعالم الذي بداخلك، ومهمتك الأساسية في الحياة هي أن توجد داخل عقلك المرادف الذهني للحياة التي ترغب أن تحياها.

تخيل حياتك المثالية في كل النواحي، وحافظ على هذه الفكرة حتى تتجسد من حولك.

٤- قانون التماثل

إن حياتك الخارجية هي انعكاس لما بداخلك، فهناك تطابق مباشر بين الطريقة التي تفكر وتشعر بها داخلياً وبين طريقة تصرفك وتجاربك خارجياً. إن كل علاقاتك وصحتك وثروتك ومركزك انعكاسات لعالمك الداخلي.

٥- قانون الاعتقاد

إن كل ما تؤمن به بصدق يصبح واقعك، فأنت لا تعتقد بما تراه، ولكنك ترى بالفعل ما اخترت اعتقاده.

يجب عليك أن تحدد معتقداتك السلبية، ثم تخلص منها.

٦- قانون القيم

إنك دائما ما تتصرف بطريقة تتوافق مع قيمك ومعتقداتك الداخلية إن ما تقوله وما تفعله، وما تتخذه من اختيارات – خاصة تحت الضغط – هو أدق تعبير عن قيمك الحقيقية، بغض النظر عما تقوله.

٧- قانون الحافز

كل ما تقول أو تفعل نابع من رغباتك الداخلية ودوافعك وغرائزك سواء كان بوعي أم بدون وعي.

إن مفتاح النجاح هو أن تحدد أهدافك، ودوافعك بدقة.

٨- قانون النشاط اللاواعي

إن عقلك الباطن يجعل من كلماتك وأفعالك نموذجاً ملائماً لمفهومك الداخلي ومعتقداتك عن نفسك.

عقلك الباطن سيدفعك للأمام أو يعوقك وهذا يعتمد على كيفية تخطيطك له.

٩- قانون التوقعات

أياً كان ما تتوقعه بثقة، يميل لأن يتحقق في العالم من حولك إنك تتصرف دائما بأسلوب يتلائم مع توقعاتك، وتوقعاتك تؤثر في مواقف وسلوكيات الاشخاص المحيطين بك.

١٠- قانون التركيز

إن كل ما تمعن التفكير فيه ينمو ويتسع في حياتك.

إن كل ما تركز عليه وتفكر فيه كثيراً، يتزايد في عالمك.

لهذا عليك أن تركز تفكيرك على الأشياء التي تريدها بالفعل في حياتك.

١١- قانون السلوك

إن ٩٥٪ على الأقل مما تفعله هو نتيجة عاداتك، سواء نافعة أم ضاره. يمكنك تطوير عادات النجاح بممارسة وتكرار سلوكيات النجاح حتى تصبح تلقائية.

١٢- قانون الجاذبية

إنك دائما ما تجذب إلى حياتك الأشخاص والأفكار والظروف التي تتلاءم مع أفكارك المهيمنة عليك سواء كانت إيجابية أم سلبية.

بالإمكان أن تكون وتمتلك وتفعل أكثر، لأنك تستطيع تغيير أفكارك المهيمنة عليك.

١٣- قانون الاختيار

حياتك هي المحصلة النهائية لكل اختياراتك حتى هذه اللحظة. حيث أنك دائما حر في اختيار ما تفكر فيه، فإنك مسيطر تماماً على حياتك، وعلى كل ما يحدث.

١٤- قانون التفاؤل

الموقف الذهني الإيجابي هو الأساس للنجاح والسعادة في كل مجالات الحياة.

إن موقفك هو تعبير عن قيمك ومعتقداتك وآمالك.

١٥- قانون التغيير

التغيير شيء حتمي، لأنه مدفوع بتزايد المعرفة والتكنولوجيا، لذا فهو يتزايد بسرعة غير مسبوقة.

إن مهمتك هي أن تكون متحكماً في التغيير بدلاً من أن تكون ضحية له.

١٦- قانون السيطرة

أنـت تشـعر بالإيجابيـة تجـاه نفسـك بـنفس الدرجـة الـتي تـتحكم بهـا ـ في حياتك.

الصـحة والسـعادة والأداء المتميـز كـل ذلـك يبـدأ بالسـيطرة التامـة علـى تفكيرك وأفعالك في العالم المحيط بك.

١٧- قانون المسؤولية

أنت في مكانتك وواقعك بسببك أنت.

أنت مسؤول مسؤولية كاملة عن أي شيء تكونه، أي شي ء تمتلكه وأي شيء تصبح عليه.

١٨- قانون التعويض

الكون متزن تماماً ومنظم بإحكام. سيتم تعويضك بالكامل عن أي شيء تفعله.

سوف تحصد ما زرعت، يمكنك أن تحصل على الأكثر لأنه يمكنـك أن تشارك أكثر.

١٩- قانون الخدمة

إن مكافأتـك في الحيـاة ستتناسـب مباشـرة مـع قيمـة خـدماتك للآخـرين. كلما عملت، واجتهدت، وطورت أكثر من مقدرتك على المشاركة في حياة الآخرين وإسعادهم، كلما تحسنت حياتك في كل النواحي.

٢٠- قانون الجهد التطبيقي

كل آمالك وأحلامك وأهدافك وطموحاتك معتمدة تماماً على العمل الجاد.

كلما اجتهدت في العمل، كلما كنت أسعد حظاً.

لا توجد طرق مختصرة.

٢١- قانون الاستعداد

الحظ هو لقاء الفرصة والاستعداد، ويأتي الأداء المتميز نتيجة الاستعداد الجاد، وغالباً ما يكون ذلك لأسابيع وشهور وسنين مسبقة.

الأشخاص الناجحون في كل مجال غالباً ما يقضون في الإعداد وقتاً أكثر ممن هم أقل نجاحاً.

٢٢- القوة الفعالة

لا يوجد وقت كاف لأداء كل الأعمال، لكن يوجد دائماً وقت كاف لأداء الأعمال ذات الأهمية القصوى.

كلما ازدادت سيطرتك على الأمور كلما ازدادت كفاءتك.

أنت تتعلم ما يمكنك فعله بمحاولة أن تعمل ما هو أكثر.

٢٣- قانون اتخاذ القرار

للناجحين سمه أساسية هي الحسم.

كل قفزة عظيمة في حياتك تأتي بعد اتخاذ قرار حاسم في أمر ما !

٢٤- قانون الإبداع

كل ما يمكن لعقلك تصوره وتصديقه من الممكن تحقيقه.

كل تقدم في حياتك يبدأ بفكرة من نوع ما، وبما أن قدرتك على خلق أفكار جديدة غير محدودة، فمستقبلك أيضاً غير محدود.

٢٥- قانون المرونة

كن واضحاً في أهدافك. ومرناً في طريقة تنفيذها.

المرونة والتكيف سمتان رئيسيتان للنجاح في عصر التغيير السريع والمنافسة والتطور.

٢٦- قانون الإصرار

إن مقدرتك على المثابرة في مواجهة الشدائد والهزائم وخيبة الأمل، هي مقياس ثقتك بنفسك..

الإصرار خاصية النجاح الأساسية، فإذا ثابرت بالقدر الكافي فسوف تنجح في النهاية.

٢٧- قانون الكمال

تأتي السعادة والأداء المتميز، عندما تختار أن تحيا حياة متلائمة مع أعلى قيمك، ومعتقداتك الراسخة.

كن دائما صادقاً مع أفضل ما بداخلك.

إضافة: القيم هي تلك المعاني التي يعطيها الشخص لإدراكه العقلي والحسي لموقف ما، وهي المحدد للسلوك البشري، وهي التي توجد الدافع لدى

الشخص لفعل شيء ما، كما أنها معيار يحتكم الشخص اليه لتقييم كل ما هو فاضل أو منكر، صح أو خطأ..

٢٨- قانون الانفعالات

أنت انفعالي ١٠٠ ٪ في كل ما تفكر فيه، وتشعر به، فأنت تقرر بانفعال وتبرر منطقياً.

حيث إنك مسيطر على أفكارك، فستكون سعيداً حسبما قررت أن تكون.

٢٩- قانون السعادة

إن قيمة حياتك تُحدد بكيفية شعورك في أي لحظة، وما تشعر به يتحدد بكيفية تفسيرك لما يحدث حولك، وليس بالأحداث نفسها.

إن الوقت ليس متأخراً لتعيش طفولة سعيدة، في أي وقت يمكنك أن تعود وتغير طريقة تفسيرك لتلك التجارب.

٣٠- قانون الإحلال

إن عقلك الواعي يمكن أن يحتمل فكرة واحدة كل مرة إيجابية أو سلبية، يمكنك أن تقرر أن تكون سعيداً باستبدال أفكارك السلبية بأخرى إيجابية.

إن عقلك مثل الحديقة التي تنمو فيها الأعشاب الضارة أو النافعة.

٣١- قانون التعبير

إن كل ما تعبر عنه مؤثر، أياً كان ما تقوله لنفسك بحماس سيولد أفكاراً ومعتقدات وسلوكيات متلائمة مع هذه الكلمات.

تحدث عن الأشياء التي ترغبها، وارفض الحديث عن الأشياء التي لا تريدها.

٣٢- قانون العكسية

إن أفكارك ومشاعرك تحدد أفعالك، وأفعالك بدورها، تحدد أفكارك ومشاعرك.

حين تتصرف بطريقة إيجابية ومتفائلة وسعيده، تصبح شخصاً إيجابياً ومتفائلاً ومستمتعاً بحياتك.

٣٣- قانون التخيل

العالم من حولك هو صورة خارجية للعالم بداخلك، فالصور التي تمعن النظر فيها تؤثر على أفكارك ومشاعرك وسلوكياتك.

إن كل ما تتخيله بوضوح وبحماس سيتحقق في عالمك في النهاية.

٣٤- قانون الممارسة

إن ما تمارسه كثيراً يصبح عادة جديدة.

يمكنك أن تطور مواقف وقدرات ومواصفات السعادة والنجاح، بتكرارها حتى تصبح جزءاً من شخصيتك.

٣٥- قانون الالتزام

تتناسب قيمة الحب واستمرارية العلاقات تناسباً طردياً بالالتزام الكامل من كلا الجانبين لإنجاح العلاقة.

التزم من كل قلبك وبدون شروط مع الأشخاص الأهم في حياتك.

٣٦- قانون القيمة

إنك تميل وتتوافق بشكل تام مع الأشخاص الذين لهم نفس قيمك ومعتقداتك وقناعاتك..

الحب ليس أعمى.

٣٧- قانون التوافق

سعادتك مع الطرف الآخر تتحدد بدرجة مشاركتك له في نفس القيم والمواقف والطموحات والمعتقدات.

ابحث عن شخص يفكر، ويشعر بالطريقة التي تفكر بها في أهم أمور الحياة.

٣٨- قانون الاتصالات

تحدد قيمة علاقاتك بكيفية وعدد اتصالاتك مع الآخرين.

تتطلب الاتصالات الجيدة فترات طويلة من الوقت لبنائها والمحافظة عليها.

٣٩- قانون الاهتمام

إنك تهتم بأكثر ما تحبه وتقدره.

إن الاستماع باهتمام للآخرين يجعلهم يدركون حبك لهم، ويبني الثقة وهي أساس علاقة الحب.

٤٠- قانون الاعتزاز بالنفس

إن كل ما تفعله بالحياة فهو لزيادة أو لحماية اعتزازك بنفسك، فأنت تميل للسعادة مع الشخص الذي يجعلك تشعر بأنك ذو قيمة وأهمية.
كلما فعلت أشياء أكثر لتنمية الاعتزاز بالنفس للآخرين، كلما إزداد حبك واحترامك لنفسك.

٤١- قانون الجهد غير المباشر

ستكون أكثر نجاحاً في بناء العلاقات إذا كنت لا تحاول ذلك مباشرة، كن صديقاً لتكتسب أصدقاء، ولكي تؤثر في الآخرين كن متأثراً بهم.
لتطور وتحافظ على علاقات الحب، كن شخصاً محباً بالفعل.

٤٢- قانون الجهد العكسي

كلما جاهدت أكثر في محاولة إنجاح علاقة ما، كلما قل هذا النجاح.
تنجح العلاقات أكثر عندما تسترخي وتكون مع نفسك وتستمتع بلحظتك.

٤٣- قانون التطابق

الحساسية المفرطة أو أخذ الأمور بمأخذ شخصي هما المصدران الرئيسيان لتوتر العلاقات.

عندما تجرد علاقاتك وتصورها بشيء من الموضوعية يمكنك أن تستمتع بها تماماً وتتصرف بفعالية خلالها.

"جميع العظماء في التاريخ، كانوا لا ينظرون لأي موقف على أنه شخصي".

٤٤- قانون التسامح

أنت في صحة انفعالية جيدة بالدرجة التي يمكنك فيها أن تسامح الآخرين على أي شيء فعلوه وألحق بك الضرر بأي شكل.

إن عدم المقدرة على التسامح هو السبب الأساسي للتعاسة فهو يؤدي للشعور بالذنب والاستياء والغضب والعداء تجاه الآخرين..أليس كذلك!؟

٤٥- قانون الواقعية

الناس لا تتغير، تعامل معهم كما هم، ولا تحاول أن تغير أو تتوقع منهم أن يتغيروا ، "ما تراه هو ما ستحصل عليه".

القبول غير المشروط للآخرين هو مفتاح العلاقات السعيدة.

قوانين استثمار الألفة

من الناحية الفسيولوجية

يميل الأشخاص الذين تتصف علاقاتهم بالود إلى اتخاذ نفس وضعية الجسم حينما يضمهم موقف اتصالي.

لاحظ مثلاً شخصين يتحدثان بود وغالباً ما ستجد أنهما يتخذان تقريباً نفس الوضع ومن الغريب أن تجد أن الزوج والزوجة يتشابهان بعد مرور فترة طويلة على زواجهما.

ولا يقتصر الأمر على وضعية الجسم بل يميل هؤلاء إلى التماثل في الإيماءات والطريقة المميزة في السلوك فمثلاً قد يميل كل منهما بجسده للخلف مسنداً رأسه إلى يديه المتشابكتين أو يتواجها وأيدي كل منها مفتوحة إلى الطاولة أو أن الأيدي أو الأرجل مثنية أو ممدودة أو متقاطعة. ويحدث تماثل بصورة طبيعية غير متعمدة، لماذا ؟

بمجرد الاستغراق في التواصل فإن تركيز كل طرف يكون على الشخص وعلى مضمون الحديث أكثر من مراقبة الحركات الخارجية للجسم ويمكن من خلال قياس مدى التشابه في هذه المظاهر التوصل إلى مدى قوة أو ضعف التواصل بين هؤلاء الأشخاص. والأهم من ذلك هو قدرتك على الاستفادة من هذه المعرفة لتدعيم تواصلك عن طريق الألفة ومن ذلك:

❖ اجلس أو قف بنفس صورة الشخص الآخر واسند ظهرك بنفس طريقته أو اسند رأسك كما يسندها على أحد الجوانب كي تماثله تماماً.

❖ أفرد يديك أو رجليك أو ضعهما متقاطعتين وتحرك بنفس الأسلوب الذي يتحرك به الآخر.

❖ أظهر نفس الإيماءات بيديك ووجهك وبجسدك.

الألفة من الناحية الصوتية

قد تجد التواؤم الحركي مستحيلاً أو غير مناسب لموقف معين. كما في الاتصال بالهاتف مثلاً وهنا تأتي أهمية الناحية الصوتية أكثر بكثير من الناحية الفسيولوجية ليكون لعوامل مثل ارتفاع الصوت أو سرعة أو بطء الكلام أو النغمة أهمية كبيرة في عملية الاتصال وإحداث الألفة. وقد أثبتت البحوث أن هذه الصفات تلعب دوراً أكثر أهمية من مضمون الحديث نفسه. وبقدر ما تتماثل مع هذه الجوانب لدى الطرف الآخر بقدر ما تنجح في تكوين الألفة بشكل جيد وبالتالي التواصل الجيد. عليك إذن أن تبذل بعض المجهود لتحقيق ذلك.

ولا تنسيك الألفة متابعة المحادثة الجارية. وتذكر دائماً ألا تشرد بعيداً عن إطار تصرفك الطبيعي المريح.

تجنب محاولة إحداث الألفة مع اللهجات المحلية أو الاستخدامات المجازية التي تعتمد على الأمثال الدارجة حيث إن الشخص الآخر قد يفسر ذلك على أنه نوع من السخرية وراعِ مستوى السن فهناك فرق عند التخاطب مع شخص كبير والتخاطب مع طفل وكذلك درجة الرسمية أو عدم الرسمية في الحديث.

والجوانب التي يجب عليك ملاحظتها وتطبيقها من الناحية الصوتية هي:

❖ درجة الارتفاع

هل يتحدث الطرف الآخر بهدوء أم بصوت عال ؟

❖ معدل الحديث

ما مدى السرعة أو البطء في الحديث ؟

❖ الإيقاع

هل يمكنك تتبع تناغم معين في الجمل المستخدمة أم أن الطرف الآخر ينطق الكلمات بشكل متقطع ؟

❖ طبقة الصوت

حادة أم غليظة ؟

❖ درجة الوضوح

هل الصوت واضح أم مغمغم ويحتاج لمجهود لتتبعه ؟

❖ نبرة الصوت

ما المشاعر التي يعكسها الصوت ؟

❖ قدرة التعبير

هل يستخدم الطرف الآخر تعبيرات مميزة أم مصطلحات عامة تقليدية ؟

مرة أخرى ابدأ التماثل والمطابقة مع خاصية واحدة من خواص الصوت ثم أضف خاصية أخرى وهكذا...

الألفة من الناحية اللغوية والفكرية

لابد أنك لاحظت مدى الاختلاف والتباين في الأساليب والسلوكيات خلال عملية التواصل الإنساني في الحياة اليومية.

وستلاحظ أيضاً التباين في أسلوب التفكير. إن الألفة مع أسلوب شخص ما يمثل أقوى عناصر التواصل والألفة وكما نعرف أن الأسلوب الذي نفكر به مستخدمين حواسنا الثلاث الأساسية يعكس كيفية استخدام هذه الحواس ظاهرياً.

بصري (حاسة الإبصار)

إن من يعتمدون أكثر على التفكير القائم على التصور يميلون أكثر إلى استخدام لغة تصويرية سواء في الكلمات أو الجمل مثل:

" لدي صورة عن الموضوع الآن"

أو " دعنا نحدد تصوراً كاملاً للموضوع"

ويمكنك بناء التواصل الفكري بنفس الأسلوب، بتصور ما يتحدث عنه الشخص الآخر والتعبير بكلمات تشير إلى نفس الحاسة التي تميزه (والتي تعرف في علم البرمجة اللغوية العصبية باسم الكلمات الدالة).

سمعي (حاسة السمع)

بنفس الطريقة فإن هناك كلمات دالة على تفضيل استخدام هذه الحاسة فمثلاً:

"أنا أسمع ما تقول"

أو "وقع هذه الكلمات طيب على أذني"

إن مثل هذه التعبيرات تشير إلى التواصل الفكري المعتمد على حاسة السمع وبالتطابق مع هذه الكلمات والتصرف بناء على نوع الصوت ستبدأ بالتفكير بطريقة الطرف الآخر والتوحد مع أسلوبه بمجرد أن تتحدث لغته.

حسي (حاسة اللمس)

يميل بعض الناس إلى استخدام الكلمات التي لها علاقة باللمس أو الإحساس مثل:

" قاربنا على الإمساك بأطراف المشكلة"

أو "الأمور تسير بانسيابية"

ابدأ هنا بالإحساس بطريقة تعبيرهم واستخدام نفس تعبيراتهم وسيكون لذلك تأثير ايجابي على التواصل معهم وتقوية الألفة بهم.

الألفة مع القيم والمعتقدات

يمكن أن تتضمن الألفة من أجل التواصل الفعال القيم والمعتقدات. وهذا الأسلوب غالباً ما ينجح فيما لم تُفِدْ فيه الطرق السابقة، كما يحدث عندما تجد شخصاً لا يتعاون في موقف جماعي مثلاً في اجتماع أو دورة تدريبية.

إن القيم المتأصلة تشكل أهمية كبيرة للناس، ومن خلال الألفة معهم تكون قد فتحت الباب المناسب.

فمثلاً: يمكنك إبداء الإعجاب بقيمة يتبناها آخرون وهي قيمة يعقدون لها الاجتماعات أو يتدربون عليها وبموافقتك على هذه القيمة فأنت لم تُضيع أي وقت حيث إنك تواءمت مع قيمة يتبناها الآخر وهذا يوفر فرصة طيبة للتواصل.

ومن ذلك قيم عدم الإسراف أو عدم التحيز لزميل مشارك أو إنجاز العمل من خلال آخرين...

إن إيجاد القيم المشتركة مثل قيمة الاعتراف بحقوق الإنسان يساعد على خلق الألفة والتواصل الفعال والمحافظة عليه.

لاشك في أن المشاركة في القيم العامة والاعتقادات الإيجابية مثل: العدالة، عدم الانحياز، الأمانة، الكياسة، كل ذلك يساعد على تحقيق التواصل المبكر الذي لا يمكنك أن تبني عليه مستخدماً مهارات التواصل غير اللفظي وأنماط الألفة الأخرى.

وكما رأينا في مثال التدريب السابق يكون هذا مفيداً في المواقف الاتصالية الصعبة مثل: الوساطة بين طرفين، تقديم المشورة، التفاوض مع آخرين.

وبمجرد أن تجد أساساً مشتركاً للتفاهم سيكون هناك فرصة أخرى لتطبيق المهارات الأخرى بسهولة ويسر.

الألفة مع الخبرات

إذا تواجد في مكان ما محاسبان أو طياران أو ممرضتان ستجد أن تواصلاً فعالاً قد بدأ في الظهور. وهذا ما يحدث عندما تكون في دولة أخرى وتلتقي بشخص غريب يتصادف أن يكون من بلدك، أو درس في مدرستك أو جامعتك، إن ما يحدث هو أن خبراتكما أو (خرائطكما) ستتقاطع مع بعضها البعض ويكون هناك مصالح مشتركة أو أوجه تشابه في شأن ما.

يمكنك أن تستخدم هذا المبدأ - وبشكل أوسع - عند مقابلة مجموعة عشوائية من الناس، ستلاحظ على الفور الجوانب المشتركة التي تربط البعض دون الآخر. وباستخدام مثال الدورة التدريبية تجد أن كل المشاركين يمرون بالآتي:

- ❖ قيادة سيارتهم للحضور إلى هذا اللقاء.
- ❖ مواجهة نفس الطقس.
- ❖ التخلي عن القيام بأعمال أخرى.
- ❖ إنهاء أعمالهم قبل الخروج من المكتب.

حتى ولو تكونت لديهم جميعاً خبرة مشتركة تتمثل في: "كلنا ضحينا بيوم عمل من أجل حضور هذا اللقاء لذلك دعونا نعمل بجدية للاستفادة" وهذا التعبير كافٍ لتكوين أساس جيد للتواصل الفعال الذي يمكن البناء عليه لتحقيق لقاء ناجح، ولابد هنا أن تضع في ذهنك أوجه التشابه المحتملة، وإعطاء إيماءة بموافقتك في كل مرحلة من الاتصال، وخصوصاً عند بناء التواصل. فإذا كان الإجتماع لفترة قصيرة بين شخصين يمكن إيجاد عوامل مشتركة في الخبرات، وإحدى الوسائل هي التعليقات المناسبة مثل:

❖ كلانا لديه أمور أخرى كثيرة مطلوب انجازها، لذلك دعنا ننتهي من أداء هذا العمل بسرعة.

❖ سنحقق (أنا وأنت) فوائد من هذا العمل، لذلك يمكننا التوصل إلى اتفاق سريع.

❖ أنا أشعر بالحرارة في هذا المكان - هل يمكنني فتح النافذة ؟ -هل ستزعجنا أيه أصوات آتيه من النافذة ؟

(لاحظ أن هذه التعليقات أوجدت نوعاً من المشاركة في الخبرات ووفرت بدء التواصل).

مرة أخرى، فإن التشابه في الخبرات العامة أو التوحد في الغرض يساعد على بناء الألفة والتواصل الفعال.

إن مندوبي المبيعات يستخدمون هذه المهارة كثيراً، حيث يلاحظون - بسرعة - مصالح وأسلوب حياة العملاء. قد يلمحون صورة أو تمثالاً في مكتب أحد العملاء يكون بمثابة المفتاح، أو يقومون بالدراسة المسبقة من الخبرات حتى لو كانت غير محددة الملامح، فمثلاً: صديق مشترك أو زميل أو قد تتذكر موضوعاً طريفاً شاهدته في التلفزيون ومن خلال رد فعل الشخص الآخر يمكنك ملاحظة اهتماماته، والناس عادة يرغبون في التحدث عن اهتماماتهم فقط لو أنك أتحت لهم الفرصة.

الألفة وطريقة التنفس

تعلمنا ملاحظة الحركات الجسمية البسيطة (وضع الجسم) ومدلولاتها وكذلك الإيماءات، ولعله من المفيد أيضاً أن تعرف أن هناك أنماطاً عديدة من طرق التنفس، وهذا يتيح فرصاً إضافية للتواؤم. وهذه الخاصية بالذات تحتاج إلى التدريب لملاحظة خصائصها، فخلال المحادثة وتوجيه نظرك إلى عيني الطرف الآخر ستلاحظ إيقاعاً معيناً لارتفاع وانخفاض أكتافه مع كل شهيق

وزفير. وقد تتمكن من اتباع نفس الإيقاع في تنفسك وهذا يساعدك في السيطرة على حالتك النفسية ويمكنك من المحافظة على التواصل.

استثمار أمثل لطرق الألفة

لديكم الآن رصيد كبير من الطرق التي تمكنك من بناء التواصل والتقارب من خلال الألفة والتماثل في أي نوع من أنواع الاتصالات. يمكنكم استخدامها جميعاً في وقت واحد ، ولكن النصيحة التي أقدمها لكم..

هي استخدام أسلوب واحد ثم الآخر وبعد الإتقان يمكنك أن تضيف ثالثاً وهكذا ، وبعد أن تتأكد من أنك أصبحت معتاداً على الأول والثاني.

وخلال فتره قصيرة سوف تتعود على هذه المهارات وتؤديها بشكل طبيعي، وتذكر...

- ألا تتعجل، فإن مهارات التواصل لا تأتي إلا بالتكرار.

- ركز على ما تستطيع أن تفعله لا على ما تعرفه، وسيكون هدفك من أداء هذه المهارات تلقائياً وبدون تفكير، وستكون لديك هذه الموهبة الطبيعية التي تحتاج فقط إلى صقل وتطوير.

العلاج الإدراكي

كلمة الإدراك تعني "المعرفة أو التفكير" ولذا فإن العلاج الإدراكي يفهم على أنه المعالجة النفسية للأفكار، وببساطة يعمل العلاج الإدراكي وفقا للفرضية بأن الأفكار، المعتقدات، المواقف والتحيزات المستديمة تؤثر على نوع العواطف ودرجة حدتها.

ومن رواد العلاج الإدراكي "آيرون بيك" الذي استخدمه في علاج الاكتئاب وقد قام بك وباحثون آخرون بتطوير طرق ووسائل لاستخدام العلاج الإدراكي لعلاج مشاكل نفسية أخرى مثل مشاكل الخوف، الغضب وإساءة استخدام المواد وحاز هذا النوع من العلاج على دعم كبير وخاصة فيما يتعلق بالاكتئاب.

وتعتبر وجهة النظر التي تقول إن أفكارنا تؤثر على عواطفنا وسلوكنا أمراً جديداً وفي الحقيقة فإن أساس هذه الفكرة يعود إلى قدامى الفلاسفة الرواقيين وخاصة أكيبكتتس الذي كتب إن الرجال لا ينزعجون من الأشياء وحسب، بل من وجهة نظرهم بالنسبة إليها.

ونشرح هذه النقطة: تخيل نفسك نائماً في السرير حيث يوقظك صوت جسم يسقط آت من درجات البناية كيف سيكون شعورك إذا كان الصوت آتياً من شخص دخيل؟ يمكن أن تكون خائفاً وقلقاً والآن تخيل أنك تذكرت فجأة أن لديك قطة صغيرة تضرب بأي شيء يقع تحت نظرها كيف سيكون شعورك في هذه الحالة؟ بطبيعة الحال سوف لن تكون خائفاً أو قلقاً بل يمكن أن تكون غاضباً أو حتى محبطاً بشأن ما يمكن أن تكون القطة قد كسرته.

وتتحدد طبيعة مشاعرنا وأحاسيسنا بطريقة كبيرة بفعل الطريقة التي نفكر بها وفي حالة المثال المذكور أعلاه(الخوف أو الغضب) فإن ذلك يعتمد بالدرجة الأولى على الكيفية التي فسر بها الصوت الذي سمعته.

يعرف الاكتئاب بأنه حالة المزاج التي تأتي بسبب التفسيرات السلبية للأحداث.

فمثلاً تخيل أن شخصين انفصلا عن بعضهما البعض ويعيشان التجربة، وتخيل أن كليهما ينظر إلى نفسه وإلى العلاقة بطريقة تختلف عن الآخر..

فالأول يفهم العلاقة على أنها دليل على قيمته كشخص ولذا فان الانفصال يشكل دليلاً على أنه تافه وغير محبوب وعلاوة على ذلك فإنه يعتبر عملية الانفصال نجمت بسبب خصائصه غير المحبوبة.

أما الشخص الثاني فيعتبر العلاقة جزءاً مهماً من حياته ولكنه لا يعتبرها مساوية لأهميته وقيمته ويعتبر الانفصال كأمر حتمي نتيجة لعدم التوافق، وبناء على ذلك يتبادر السؤال إلى الذهن من هو أحد هذين الشخصين الذي سيواجه الاكتئاب بعد الانفصال ؟ والجواب على ذلك هو الشخص الأول.

إن الاعتقاد على الأساس المذكور آنفا يؤدي إلى أحاسيس سلبية مثل الاكتئاب والقلق، وبدوره لم ينكر الشخص الثاني أن العلاقة كانت مهمة ويمكن أن يكون قد شعر بالحزن والإحباط بعد الافتراق ولكن دون الغرق في الاكتئاب ويعود السبب في ذلك إلى أن موقفه من عملية الانفصال كان واقياً ولم يستخدمه عقاباً أو جلداً لذاته.

وللاكتئاب أسباب عدة منها التغيرات البيولوجية التي تسبب الاكتئاب، المواقف السلبية المتعنتة، والحوادث المأساوية ولكن شيئاً مشتركاً بين المكتئبين يحدث بغض النظر عن السبب وهو التفكير السلبي، والناس المكتئبون ينظرون إلى العالم بطريقة سلبية فقد ينظرون إلى المستقبل على أنه كئيب ويعتبر العلاج الإدراكي نوعاً من العلاج الذي تصممه لمساعدة الناس على تعلم تحويل ومراقبة طرق التفكير السلبية ومن ثم تعديل هذه الميول والتفكير بطريقة أكثر واقعية.

وحين يتعلم المكتئب كيفية تحديد التفكير الأوتوماتيكي المشوش واستبداله بتفكير أكثر واقعية يمكن له حينها التخفيف من حدة اكتئابه وعلاوة على ذلك، فعندما يصبح الناس بارعين في تغيير الأفكار السلبية والمعتقدات، فإن إمكانية تعرضهم لنوبات اكتئاب في المستقبل تتقلص.

وقد يبدو هذا بالنسبة للبعض أمراً مبسطاً فقد يفكر الشخص، "لقد أصبت بالاكتئاب عدة سنوات وأنت تحاول إخباري أن كل ما أحتاج عمله هو التفكير الإيجابي وأن الاكتئاب سيزول".

ويمثل هذا الأمر الجواب الشائع الذي يقوله الناس حين يسمعون لأول مرة حول العلاج الإدراكي.

أولاً وعلى الرغم من أن الانطباع بأن الأفكار التي تسبب الأحاسيس هو انطباع ابتدائي نسبياً فإن عمليات معالجة المعلومات الحقيقية التي تحدث أثناء الاكتئاب هي بحق معقدة ومن بين الأشياء التي اكتشفتها الدراسات حتى الآن هو أن مجرد التفكير الإيجابي لن يقلل من حدة الاكتئاب بطريقة نهائية وعلى الرغم من أن المكتئبين لا ينخرطون في عمليات التفكير الإيجابية، فإن الأفكار السلبية، المعتقدات والافتراضات هي التي تقلب المزاج.

ولكي يكون العلاج الإدراكي فعالاً، فإن الأشخاص المكتئبين بحاجة إلى تحديد أفكارهم السلبية تجاه أنفسهم والآخرين كذلك يحتاج المكتئبون إلى تعلم مواجهة الأفكار السلبية بعد تحديدها ولذا فإن التفكير الإيجابي والعلاج الإدراكي يساعد الناس على البعد عن التفكير السلبي ويحتاج هذا بالنسبة للبعض تعلم مهارات جديدة، مراقبة الأفكار، تحديد المعتقدات والمواقف وتعريضها لقوانين المنطق ومع الممارسة الكافية، تصبح هذه المهارات ناضجة.

ولذا فإن العلاج الإدراكي يميل نحو التعليمي أكثر من أي شكل من أشكال العلاج غير الموجهة والعلاج الإدراكي ليس بالطلقة السحرية.

ولكي يستفيد الشخص من ذلك، يجب بذل الجهود في استخدام المهارات خارج العلاج ويرى البعض الجلسات الأولى للعلاج الإدراكي صعبة لأن المهارات لا تؤدي إلى نتائج يتخلص فيها المريض من كافة الأعراض التي يعاني منها ففي البداية يشعر الشخص حين يراقب نفسه ويضع برامج لنشاطاته بعض الصعوبات ويعتقد أن ذلك لا يستحق الجهد الذي يبذله وكما هو الحال في تعلم لغة أجنبية، فكلما مارس الشخص ذلك أكثر واستخدم مهارات العلاج الإدراكي، كلما كان ذلك أكثر فعالية.

ويمكن أن يشبه العلاج الإدراكي بطرق عديدة بالمدرسة حيث إن الكثير من جوانب العلاج تتضمن أموراً تعليمية وكذلك واجبات منزلية لكن من الدقة أكثر أن نعتبر العلاج الإدراكي ورشة تفاعلية.

الأولاد العقلاء يتصرفون بشكل سليم وصحيح يطابق أعمارهم، لكن في حال أن الأهل يعانون من عقد ومشاكل نفسية مختلفة، فإنهم قد يجدون في تصرفات أولادهم ما يزعجهم أو يغضب أحدهم.

مثال ذلك: ما زلت أتذكر الأب الذي أتى يستشيرني في أمر ابنه الوحيد الذي يبلغ الثامنة من عمره قال: إن ولدي سليم الجسم، لكنه لا يهدأ، كثير الحركة، يلعب دون انقطاع، ولا يكترث لأي شيء في المنزل، وهذا ما يزيدني غضباً وسخطاً عليه.

لو علمت بأن الأولاد سوف يكونون عالة علينا، لما أنجبت!!.. صمت قليلاً، ثم تابع، لا أعرف كيف يتوجب عليّ معاملته، إنه ذكي، نبيه، لا يشكو من شيء، لكنه شقي، وكنت أرغب أن يكون ولداً هادئاً... كل ما أطلبه منك هو مساعدتي على هذا الوضع الصعب لإيجاد الحل المناسب والسليم.

إن الأب يجهل كل الجهل أن ولده ما زال في سن صغيرة لا تسمح للأهل بإجباره على التصرف كما يتصرف الكبار، فهو بحاجة إلى أن يلعب ويركض ويقفز ويرقص ويغني، وقد يرتكب بعض الأخطاء، وقد يكسر شيئاً ما في المنزل، لكن هذا طبيعي جداً، ومن الصعب إلزامه على الهدوء وعدم الحركة.

إن الشذوذ يصدر عن الأب الذي لا يحاول إدراك حقيقة الواقع ولا يريد أن يفهم حقيقة المراحل الحياتية الطبيعية التي يمر بها كل منا؟ هذه المشكلة واضحة المعالم، فالأب في قرارة نفسه يدرك تماماً بأن تصرفات ابنه سليمة وصحيحة وبأن المشكلة لا تصدر عن الابن بقدر ما تصدر عن الأب.

لمعالجة هذا النوع من المشاكل، علينا أن نعتمد على مبدأ ((التفكير السلبي)) مع العلم بأن أكثر المعالجات السابقة للمعضلات تعتمد على مبدأ ((التفكير الإيجابي)).

فالتفكير السلبي يعتمد على الذم...

أما التفكير الإيجابي فهو يعتمد على المدح. الأهل كثيراً ما يرددون داخل المنزل وخلال فترات المصادمة مع الأولاد، أنت لا تفهم!.. أنت لست ذكياً.. ! أنت فاشل!.. إلخ...

هذه الكلمات قد ترسخ في ذهن الأولاد مفهوم ((النقص)) الذي قد يعيق مسيرتهم المدرسية والعملية.

أما الكلمات من شاطر، ذكي، نبيه، فإنها نادراً ما تكون من حصة الأولاد، مع العلم بأنها أساسية لشد عزائمهم، ولمساعدتهم على تخطي أكثر الصعوبات التي قد تعترض طريقهم، لأنها تضاعف من ثقتهم بأنفسهم.

مثال آخر: زارتني أم برفقة ولدها الذي يبلغ الثانية عشرة من عمره... وعندما حاولت التحدث إلى الولد على حدة قال لي: أنا لست ذكياً، ولا أفهم شيئاً، وأنا مقتنع بذلك، ولا يهمني شيء في الحياة... لكن بعد اختباره علمياً، اكتشفت أن درجة ذكائه هي بمعدل: ١٠٠ / ٨٣ أي أنه أذكى من ٨٢ ولداً من عمره وأقل ذكاءً من ١٧ ولداً، فأجبته يا ولدي أنت ذكي جداً.. هنا أجابني منفعلاً: إن أمي تقول لي دائماً: أنت فاشل، أنت لا تفهم شيئاً، فعرفت أن تفكيره السلبي ناتج عن تربية سلبية فاشلة، هنا طلبت مكالمة الأم وطلبت منها عدم ترداد مثل هذه العبارات على مسمع طفلها، مع محاولة ترديد العبارات من شاطر - ذكي...

بعد فترة من الزمن لاحظت الأم أن ابنها أخذ يحقق نجاحات واسعة ومتعددة في مدرسته وفي علاقاته مع الآخرين، وذلك يعود إلى مبدأ الإقلاع عن استعمال التفكير السلبي، والاعتماد فقط على مبدأ التفكير الإيجابي.

إذاً فالتربية المنزلية للأولاد تتطلب ذكاءً وفطنةً من الأهل الذين يتوجب عليهم معاملة أولادهم من خلال اعتماد مبدأ التفكير الإيجابي الذي يعتبر حسب بعض علماء النفس الوسيلة الوحيدة لنجاح الأولاد في أكثر المجالات الحياتية.

ماذا تريد من الحياة ؟

الصحة والسعادة والنجاح هي الأمور التي نريدها وننشدها جميعاً. ومع ذلك كم منا من يسعى لتحقيقها ؟

إن سير الحياة على وتيرة واحدة أكل، ونوم، وعمل، من أعم أسباب الشقاء والتعاسة وأكثرها شيوعاً.

خطّط عملك، وأعمل على تنفيذ خطتك !

تعلم أن تمضي على الدوام وفقاً لخطة ثابتة، احتفظ معك بمفكرة تدون فيها الأشياء التي تريد إنجازها، وخطتك للعمل غداً، وفي الشهر القادم، وفي السنة القادمة، وقد يبدو لك هذا في بادئ الأمر عمل أطفال، ولكن جرّب اتّباع طريقة "الورقة والقلم" ورسم الخطة.

إن جانباً كبيراً من سعادتنا في الحياة يتوقف على مدى تخطيطنا. ومن الأشقياء من يعترفون أنهم كانوا كمن يجرفهم التيار. إنهم ربان سفن في البحر يجولون فيه على غير هدى وإلى أين المسير ؟

هذا أمر لا يهم !

عائق فجائي

وماذا يكون لو أن الخطة التي رسمتها قد اعترضها عائق فجائي؟ إن عليك في هذه الحالة أن تضع خطة جديدة لتساير ظروفك المتغيرة. إذ يجب ألا نتشبث بخطة واحدة لا تتغير مهما تغيرت الظروف. وضع خطة معناه العمل على تحقيقها، والنجاح في تحقيقها يفضي بك إلى السعادة. كالمهندس الذي يشيد جسراً، فهو إنما يشيده بناء على تصميم موضوع، ونجاحه في إنشائه يسعده، فلِمَ لا تستعرض ما تريده من الحياة. وما تبتغي تحقيقه من الأهداف ؟ ثم تطبق " خطة الحياة".

وهنا يمكن أن أناقض "**جوته**" في قوله: " إن الحياة فن يجب أن يتعلمه كل إنسان، ولكن ما من أحد يستطيع أن يلقنه لأحد ".

فإني أعتقد أن الحياة الناجحة علم. ما دام العِلم هو " حقائق منظمة " فمن الطبيعي أن نفترض أن علم الحياة يقوم على التنظيم الحاذق لعادات المعيشة والنجاح ولك أن تعدلها وتحورها أو تستخدمها جميعاً، وفي العلم العسكري يقولون " إن التنظيم والتخطيط كسب ثلثي المعركة ":

١- لكي تتمتع بالصحة البدنية والعقلية:

يجب أن تنال القدر الكافي من النوم، وتروض نفسك على الاعتدال في تناول الطعام، وتخلق عادات معيشية طيبة، فارع قواعد الصحة الملائمة لك. ورفه عن نفسك بمختلف أنواع التسلية.

٢- لكي تعرف نفسك:

ادرس مواضع الضعف وعوض نفسك عن النقص.

ضع قائمة بقدراتك وإمكانياتك، وحلل أخطاءك وأصلحها وتعلم كيف تحل مشاكلك الشخصية بحذق وحصافة، وتكشف عن الدوافع التي تختفي وراء سلوكك ؟ افهم ما فيك من " مركب النقص " وتغلب عليه.

وحذار أن تيأس. أصلح شخصيتك من وقت لآخر، كلما دعت الضرورة، واجعلها كما تود أن تكون.

٣- لكي تتمكن من معاشرة الناس:

كن صادقاً، ولكن في لباقة وكياسة، وتوخ المرح في مناقشاتك، وتجنب التهكم والسخرية في الجدل. وتعلم كيف تتقبل النقد بصدر رحب، وكيف تكسب الأصدقاء عن طريق الاحتمال، والتسامح، والحب. وكن عطوفاً غير أناني. وتجنب كل مظاهر الغرور ولا تكن صلب الرأي عنيداً.

٤- لكي تتكيف مع عملك:

اهتم بعملك، وأده في مهارة، وتجنب البطء، ولا تضيع وقتك في أحلام اليقظة، وكن سمحاً متعاوناً، واحذر أن تكون شديد الحساسية، وكف عن التفتيش عن الأخطاء. ولا تهمل مظهرك الخارجي، ولا تجعل لك أعداء في العمل، واهتم بشئونك وحدك، وأحسن تقدير الغير.

٥- لكي تنجح في زواجك:

اجعل من الزواج مغامرة غرامية دائمة، وشهر عسل مستمر، تجنب الغيرة والجدل، وكن منصفاً، واجعل نصب عينيك إدخال السرور على نفس شريكك. كن عطوفاً متسامحاً، وتعلم كيف تضحي. لا تنتقد ولا تؤنب في قسوة واضبط عواطفك، وإياك أن تصبح "أعزب" وأنت متزوج، أو "عانساً" وأنت متزوجة !.

٦- خطة للتنفيذ:

لا تتوقف عن التعليم، وسر دائماً في طريق التقدم، ولا تكن كسولاً، اجتهد في تحقيق آمالك، واحذر أن تثبط همتك، ووجه جهودك إلى هدف واحد وتمم ما بدأت به دائماً، وتعلم أن تستمتع بعملك، وأن تستغل كل إمكانياتك وتكسب الثقة عن طريق العمل. وكن مستمعاً جيداً. فالله خلق لنا أذنين وفماً، لكي نسمع أكثر مما نتكلم " نثرثر ".

٧- خطة للاستمتاع بالحياة:

روض نفسك على أن تصبح ذا مزاج معقول، ولا تكن متشائماً، اضحك كثيراً، وابتسم أكثر، واكسب أقصى ما تستطيع من الأصدقاء، واحصل على نصيبك الأسبوعي من التسلية والترفيه، واخلق اهتمامات جديدة، وهوايات ترضاها. اقرأ كثيراً من الكتب الجديدة، واستمع إلى الموسيقى، وتقبل السعادة كحالة عقلية " إن من غير الطبيعي أن تكون شقياً بائساً ".

٨- اتخذ لنفسك فلسفة في الحياة:

تمسك بعقيدتك الدينية، ودافع عن مثُلك العليا، واخلق في نفسك مناعة ضد الخيبة، ولا تكن مفرطاً في إرهاق الضمير، وقلل من النزعة المادية في نفسك، وكف عن استغلال أصدقائك، وتجنب التحيز والتعصب، ولا تحقد على أحد، واحذر أن تصبح عدو نفسك.

٩- لكي تمنح العالم خير ما تستطيع:

كن نافعاً، وكن اجتماعياً، وشارك الآخرين فيما تعلمته من تجاربك، وكن مصدر وحي وإلهام لغيرك، وأشرك العالم في نجاحك، وامدد يد المعونة في الأمور الجديدة. عاون البائس، وتقبل تبعات الحياة في رضاء، وابذل جهدك في كل ما تؤديه، وكن جزءاً من العالم الذي تعيش فيه. إن كثيرين بغرائزهم بدلاً من رسم الخطة لحياتهم، لخوفهم من المستقبل غير الآمن. وهم يمتثلون للقدر لأنهم لا يتكهنون بما تأتي به الحياة من يوم لآخر.

وإني لأعتقد أن الخوف هو أساس كل الاضطرابات العصبية والنفسية، وقد قال أحد الحكماء يوماً: "إن أجدر الأشياء بأن تخافه هو الخوف نفسه"!.

وأخيراً اجعل شعارك في هذه الحياة: " القناعة والكبرياء ". أي تقتنع بما أنت فيه ووصلت إليه بعد جهد، وأن لا تخنع أو تستجدي، أو تقول حاضر، موافق، وتعيش على حساب الآخر.

تدريب على قانون الذبذبة

إدراك الذات

لا تأخذ هذه الأسئلة جدياً من الناحية المنطقية فهي أقرب إلى الناحية النفسية، وتأمل هذه الأسئلة والجواب الذي يخطر لك حدسياً اكتبه دون أن تفكر فيه، بل دع صوتك الداخلي يجيب على أسئلتك وضع ثقتك بحدسك(صوتك الداخلي).

أمثله على الأسئلة

هل أنا مدرك لمواهبي وكفاءتي؟ أم هل أنا غريب عن نفسي؟

هل وجدت نفسي؟

هل أعرف من أنا؟

بعد أن انتهيت من تمرين على إدراك الذات واستطعت أن تشعر بحدسك ادخل إلى تمرين:

إدراك الآخر

أن تأخذ صورتين لا تعرفهما من مجلة وحاول أن تتعرف على هذين الشخصين وتصفهما حسب الأسئلة وانفتح جيداً إلى حدسك (صوت الداخلي).

صحيح أنك لا تعرفهما ولكن ستصاب بدهشة من مدى ما ستدركه عنهما ستكتب عنهما قصه حقيقية.

أمثله على أسئلة إدراك الآخر

من هما هذان الشخصين أي اسمهما وماذا يعملان؟

وما الفرق بين الشخصين من صفاتهما وأعمالهما وأخلاقهما؟

أما كيف أعرف مصداقية حدسي، بالتأكد مما كتب عن هؤلاء الشخصين منقولاً من كتاب الفراسة وقوة الحدس للمؤلف: فيليكس أيشباخر.

هذه هي الحياة بطبيعتها..

وهؤلاء نحن بطبائعنا..

الحياة صورة ذات أبعاد متناهية المدى..

هيئه ثابتة تسير على نهج رتبه الخالق تبارك وتعالى..

بينما نحن ذوات، ذات انعكاسات مختلفة النظير..

لكل منا نظرة مبنية على تراجيم تلك الذات لمضمون تلك الحياة...

نظرات مختلفة..... لمنظر واحد.

في بعض الأحيان تصطدم تلك النظرات بأخرى معاكسه لها..

تصطدم لكون كل شخص يرى ما يريد أن يراه..

تائهة تلك الصورة بين نظرة هذا ورمقة ذاك..

محدثةً خللاً في بساطة إيقاع شكلها المتناغم..

تقع تلك الصورة في شرك نسجه الناظر لها بعين المعاين الفاهم..

ليس هو المخطئ

ولست أنت المخطئ

ولا أنا

فلكل منا منظاره الخاص الذي بدوره منطق نفسه في عيوننا لنرى به تلك الصورة..

تلك عينات بسيطة لواجهة (كم) منظار بشري..

فنحن لا نرى الحياة مثلما يراها غيرنا، فتجاربنا مختلفة..

كم هو جميل أن نعي بأن لكل منا واجهة مختلفة تطل بها ذاته على الحياة..

وكم ستيسر تلك الحياة أمام خط سير وجهاتنا لمجرد إدراكنا، وتفهمنا، واحترامنا لفكرة كون لكل شخص منظور..

قواعد الاسترخاء

أربع خطوات فقط تذكرها وتمرّن عليها في أي وقت تشاء وفي أي حال..

تذكرها وقم بها مباشرة وستجد نفسك مسترخياً ومسيطراً على نفسك..

- واحد

خذ نفساً عميقاً نسبياً من البطن لمدة ٤ ثوان (١.. ٢.. ٣.. ٤..)

أحبسه في صدرك لمدة ٤ ثوان (١.. ٢.. ٣.. ٤..)

ثم أخرج الهواء من صدرك لمدة ٨ ثوان (١.. ٢.. ٣.. ٤.. ٥.. ٦.. ٧.. ٨..)

أعد ذلك وتنفس بعمق بدون أعداد أو زمن..

- اثنان

لاحظ الكتفين وأنزلهما إلى الأسفل قليلاً واترك الكتفين بحالة استرخاء لطيفة..

- ثلاثة

لاحظ أسنانك والفكين المشدودين وافتح فمك قليلاً تجد أنه بحالة استرخاء لطيفة..

- أربعة

لاحظ التجاعيد والتوتر في جبينك واتركها تسترخي وغير مشدودة..

أنت مسترخٍ الآن.. نعم.. ثق بنفسك..

مسيطر على أعصابك.. نعم..

أقوالك متزنة وهادئة.. نعم..

الجهاز العصبي الذاتي

Autonomic Nervous System

سُمي هذا الجهاز بالذاتي لأن الأعضاء التي يعصبّها تبدي تقلصات ذاتية عند وضعها في وسط مناسب من التروية والتهوية بعد فصلها كلياً عن الجسم، ولأن العقد الخاصة به توجد خارج الجهاز العصبي..

وهو يتكون من أعصاب مركزية وأعصاب طرفية، ويعمل على تعصيب الأعضاء اللاإرادية في الجسم مثل القلب، العضلات الملساء (مثل أعضاء القناة الهضمية، الجهاز البولي، والتناسلي...إلخ) والغدد، فهو مسؤول عن تنظيم وتوازن وثبات الوسط الداخلي للجسم..

وتختلف أعصاب الجهاز العصبي الذاتي فيما بينها تشريحياً ووظيفياً، وفي قابلية التنبيه والإثارة بالمنبهات المختلفة، وبناء على اختلاف الوظائف أو أماكن التواجد، يقسم الجهاز العصبي الذاتي إلى قسمين هما:

- العصب الودي Sympathetic
- العصب نظير الودي Parasympathetic

الجهاز الودي

يتكون من الأعصاب الشوكية التي تصدر من الفقرات أو القطعات الصدرية والقطنية التي تتشابه في الوظيفة، ويتكون من أعصاب ودية واردة، وأعصاب ودية صادرة..

فالألياف الواردة تصدر من الأحشاء وتمر عبر العقد الودية دون أن تعمل تشابكاً، ثم تدخل في العصب الشوكي وتصل إلى العقد الموجودة في الجذر الخلفي من النخاع الشوكي، ثم إلى القرن الخلفي من المادة الرمادية، وهناك يتمفصل (يتشابك) مع عصبون بيني (موّصل)، وبذلك يكون قد كوّن

الجزء الأول من دائرة المنعكس المحلّي ولكن بعض الأعصاب تتابع سيرها إلى المراكز الذاتية العليا في الدماغ..

أما الأعصاب الصادرة فتوجد خلاياها الموصلة في القرن الجانبي للمادة الرمادية للنخاع الشوكي في المنطقة ما بين الفقرة الصدرية الأولى إلى الفقرة القطنية الثانية..

العصبونات النخاعينية تخرج من الجذر الأمامي ثم تمر فروع بيضاء منها إلى العقد الموجودة مباشرة على جانب الفقرات وتدعى هذه الألياف بـ الألياف قبل العقدية وهي قصيرة، ومن هناك تتابع سيرها مع الأعصاب الشوكية الأمامية لتعصّب العضلات الحشوية الملساء مثل الأوعية الدموية والغدد العرقية وأعضاء الجهاز البولي والتناسلي، وهذه تسمى ألياف عصبية بعد عقدية وهي طويلة..

الناقل الكيماوي في التشابك هو نورادرينالين..

الجهاز نظير الودي

يتكون من الأعصاب القحفية، والأعصاب الشوكية العجزية في الفقرات الثانية والثالثة والرابعة، ويتكون هو الآخر من أعصاب واردة وأعصاب صادرة..

الألياف الواردة النخاعينية تأتي من الأحشاء إلى الخلايا العصبية الموجودة إما في العقد الحسية في الأعصاب القحفية، أو في عقد الجذر الخلفي للنخاع الشوكي..

ثم يدخل العصبون الأوسط إلى الجهاز العصبي المركزي، ويصبح جزءاً من دائرة المنعكس المحلي، أو انه يسير إلى المراكز الذاتية العليا في الدماغ..

أما الألياف الصادرة فتوجد خلاياها في نوى الأعصاب القحفية الثالث والسابع والتاسع والعاشر، وفي المادة الرمادية للأعصاب الشوكية العجزية الثاني والثالث والرابع.

وهي غير كافية لعمل قرن في المادة الرمادية شبيه بالقرن في أعصاب الجهاز الودي..

تخرج العصبونات النخاعينية من النخاع الشوكي عبر جذور الأعصاب الشوكية الأمامية لتصل إلى العقد الموجودة بعيداً عن الحبل الشوكي، في جدار العضو المعصّب، ولهذا فإن هذه العصبونات الأولية قبل العقدية طويلة بعكس العصبونات الودية القصيرة، وتتشابك مع الخلايا المنبهة بعد العقدية القصيرة جداً الناقل الكيماوي في تشابك الأعصاب نظيرة الودية هو الأسيتيبولين.

ما تجدر الإشارة إليه أن عمل الجهازين الودي ونظير الودي متعاكس فيقلل أحدهما من تأثيرات الآخر، وعادة دور الجهاز الودي محرّض أو منبّه أو مثير، بينما دور الجهاز نظير الودي سلبي أو مثبّط.

الجهاز الودي يزيد من قوة عضلة القلب أو يزيد من عدد دقات القلب، ويسبب تضيق الأوعية الدموية الطرفية، ويوسع القصبات الهوائية أو البؤبؤ ويرفع الضغط الدموي، ولكنه يخفف من الحركة اللولبية للأمعاء، ويضيّق العاصرة المثانية والشرجية.

أما الجهاز نظير الودي فوظيفته هي استعادة الطاقة، فهو يقلل من عدد دقات القلب ويزيد من الحركة اللولبية للأمعاء ومن نشاط الغدد، ويفتح العاصرة المثانية، ويضيّق القصبات الهوائية والبؤبؤ.

التشابك (التمفصل) Synapsis

يمكـن تعريـف التشـابك علـى أنـه اتصـال بـين عصـبونين، اتصـالاً غـير عضـوي، وإنمـا اتصـال كيميـائي وظيفـي، ويـتم عـبر فجـوة التشـابك، ونقـل التنبيهات العصبية فيها بواسطة مـواد كيميائيـة تـدعى النواقـل تفـرز مـن نهايـة العصبون الوارد في فجوة التشابك، وبناء على نـوع هـذه النواقـل، يقسـم الجهـاز الذاتي إلى قسمين:-

- كوليني Anabolic
- ادرياليني Catabolic

الجهاز العصبي الذاتي الكوليني

وهو الجهاز الذي يتم نقل السيالة العصبية فيه عبر فجوة التشـابك بواسـطة مادة الأسيتيل كولين، ويفرز هذا الناقل في:-

- جميع النهايات العصبية قبل العقدية الودية ونظيرة الودية.
- النهايات العصبية بعد العقدية نظيرة الودية.
- النهايات العصبية بعد العقدية في الغدد العرقية.

الجهاز العصبي الذاتي الأدرينالييني

ويشمل جميع النهايات العصبية بعد العقدية الودية.

يطلـق علـى الجهـاز الكـوليني جهـاز البنـاء العصـبي فيزيـد مـن هضـم وامتصاص الغذاء، ومن فاعلية الأمعاء والإفرازات الهضمية.

بينما يطلق على الجهاز الأدرينـاليني جهـاز الهدم العصـبي وهـو يعمـل وقـت الطـوارئ، ليحمـي الجسـم، فيعمـل علـى تسـارع القلـب، وارتفـاع ضـغط الـدم وزيادة التروية الدموية للعضلات..

الكلمة	المعنى
الجهاز العصبي الذاتي	Autonomic Nervous System
الجهاز العصبي الودي (السمبثاوي)	Sympathetic System
الجهـــاز العصـــبي نظـــير الـــودي (الباراسمبثاوي)	Parasympathetic System
أعصاب واردة	Afferents
أعصاب صادرة	Efferents
العقد	Ganglia
قبل العقدية	Pre-Ganglionic
الأستيل كولين	Acetyl Choline
التشابك (التمفصل)	Synapsis
فجوة التشابك	Synapsis Gap
الجهاز الكوليني	Anabolic
الجهاز الأدرينااليني	Catabolic

اختبار ملامح الشخصيات

يتضمن هذا الاختبار عشرة أسئلة.. وهو اختبار سريع يوضح عدداً من ملامح الشخصية.. ويمكن الاستفادة منه للتعرف على نقاط هامة في شخصية الفرد ولاسيما نظرة الآخرين إليه. والمطلوب تحضير ورقة وقلم لكتابة رقم إجابتك عن كل سؤال من هذه الأسئلة..

السؤال الأول: متى تكون في أحسن أحوالك ؟

١- في الصباح.

٢- خلال فترة بعد الظهر إلى بداية المساء.

٣- ليلاً.

السؤال الثاني: تمشي عادة

١- بسرعة نسبياً وبخطوات واسعة.

٢- بسرعة نسبياً وبخطوات صغيرة.

٣- أقل سرعة ورأسك مرفوع تنظر إلى ما حولك مواجهة.

٤- أقل سرعة ورأسك منخفض.

٥- ببطء شديد.

السؤال الثالث: عندما تتكلم مع الآخرين تكون

١- ذراعاك مكتفتين.

٢- يداك متشابكتين.

٣- يدك أو يداك على خصرك.

٤- تلمس أو تدفع الشخص الذي تكلمه.

٥- تلعب بإذنك أو تلمس ذقنك أو ترتب شعرك.

السؤال الرابع: عندما تسترخي تكون ١- الركبتان مثنية والساقان جنباً إلى جنب بشكل مرتب

١- الساقان متصالبتين (رجل فوق الأخرى).

٢- الساقان ممتدتين أو بشكل مستقيم.

٣- إحدى الرجلين مثنية تحتك.

السؤال الخامس: عندما يمتعك حقاً شيء ما

١- تضحك ضحكة تقديرية عالية (صاخبة).

٢- تضحك ولكن ضحكة غير عالية.

٣- ضحكة خافتة.

٤- ابتسامة خفيفة.

السؤال السادس: عندما تذهب إلى حفلة أو اجتماع

١- يكون دخولك واضحاً حيث يلاحظك الجميع.

٢- يكون دخولك هادئاً وتبحث عن أحد تعرفه.

٣- يكون دخولك هادئاً جداً محاولاً أن لا يلاحظك أحد.

السؤال السابع: إذا كنت تعمل بجد وتركيزك كله فيما تعمله وجرت مقاطعتك

١- ترحب بالاستراحة.

٢- تشعر بالغضب الشديد.

٣- تتنوع حالتك بين هذين الردين الحادين.

السؤال الثامن: ما هو اللون الأكثر تفضيلاً لديك من الألوان التالية

١- الأحمر أو البرتقالي.

٢- الأسود.

٣- الأصفر أو الأزرق الفاتح.

٤- الأزرق الغامق أو البنفسجي.

٥- الأبيض.

٦- البني أو الرمادي.

السؤال التاسع: في الليل في اللحظات قبل النوم

١- تستلقي على ظهرك وجسمك متمدد.

٢- تستلقي على بطنك.

٣- تستلقي على الجانب وجسمك مثني قليلاً.

٤- تستلقي ورأسك مغطى بغطاء السرير.

السؤال العاشر: كثيراً ما تحلم

١- بأنك تسقط.

٢- بأنك تقاوم وتكافح.

٣- بأنك تبحث عن شيء أو شخص.

٤- بأنك تطير أو تطفو.

٥- لا يوجد أحلام في نومك عادة.

٦- أحلامك دائماً ممتعة.

النقاط والحلول:

ضع على إجابتك النقاط الموافقة لكل سؤال وإجابة مما يلي:

السؤال الأول:

١ = ٢ نقطة

٢= ٤ نقطة

٣= ٦ نقطة

(مثال: إذا كانت إجابتك عن السؤال الأول هي الإجابة الأولى أي ١ فإن عدد النقاط التي تحصل عليها هي ٢)

السؤال الثاني:

١= ٦

٢= ٤

٣= ٧

٤= ٢

٥= ١

السؤال الثالث:

١=٤

٢= ٢

٣= ٥

٤= ٧

٥= ٦

السؤال الرابع:

١= ٤

٢= ٦

٣= ٢

٤= ١

السؤال الخامس:

١= ٦

٢= ٤

٣= ٣

٤= ٥

٥= ٢

السؤال السادس:

١= ٦

٢= ٤

٣= ٢

السؤال السابع:

١= ٦

٢= ٢

٣= ٤

السؤال الثامن:

١= ٦

٢= ٧

٣= ٥

٤= ٤

٥= ٣

٦= ٢

٧= ١

السؤال التاسع:

١= ٧

٢= ٦

٣= ٤

٤= ٢

٥= ١

السؤال العاشر:

١= ٤

٢= ٢

٣= ٣

٤= ٥

٥= ٦

٦= ١

النتيجة:

أكثر من ٦٠ نقطة:

- ينظر إليك الآخرون كشخص يجب التعامل معه بحذر.

- ينظر إليك كشخص مغرور، أناني، ومسيطر جداً.

- ربما يعجب بك الآخرون ويتمنون أن يكونوا مثلك، ولكن لا يثقون بك دائماً، ويترددون في تكوين علاقة عميقة معك.

من ٥١ - ٦٠ نقطة:

- الآخرون ينظرون إليك كشخص مثير ومتغير واندفاعي نوعاً ما.

- شخصية قيادية بطبعها، تتخذ قرارات بسرعة، ليست كلها صائبة دائماً.

- ينظر إليك الآخرون كشخص جريء، مغامر، يجرب نفسه في عدة أمور ويقبل المخاطرة ويستمتع بها.

- يستمتع الآخرون بوجودك معهم وبصحبتهم بسبب الإثارة التي تشعها إلى من حولك.

من ٤١ - ٥٠ نقطة:

- ينظر إليك الآخرون كشخص عذب، نشيط، فاتن، مسلٍ عملي، وممتع دائماً.

- يتمركز الانتباه والاهتمام عليه باستمرار ولكنه كثير التوازن بشكل يجعله متحفظاً.

- لطيف، متفهم، يحترم الآخرين، يسعدهم ويساعدهم.

من ٣١ - ٤٠ نقطة:

- ينظر إليك الآخرون كشخص حساس، دقيق، حذر، عملي.

- ذكي، موهوب، ولكن معتدل.

- لا يستطيع بناء علاقات اجتماعية بسرعة أو سهولة، ولكنه مخلص لأصدقائه ويتطلب منهم المعاملة بالمثل.

- من يعرفك جيداً يعرف أنه لايسهل تشكيك ثقتك بأصدقائك، ولكنك تحتاج إلى وقت طويل كي تنسى خيانة أحدهم لك.

من ٢١ - ٣٠ نقطة:

- الآخرون ينظرون إليك كشخص مزعج وصعب الإرضاء.

- شديد الحذر وشديد الدقة، يمشي ببطء شديد.

- لا تقوم بأي عمل بشكل اندفاعي أو وفقاً للحظة الحاضرة ويتوقع الآخرون أن تتفحص كل شيء من جميع الزوايا قبل أن ترد عليه، وهم يعزون ذلك جزئياً إلى طبيعتك الحذرة.

أقل من ٢١ نقطة:

- ينظر إليك الآخرون كشخص خجول، قلق، لا يستطيع اتخاذ القرارات، يحتاج إلى من يرعاه، يحتاج دائماً إلى من يتخذ له القرارات، لا يريد أن يتدخل في أي شيء أو أي شخص.

- ينظر إليك الآخرون كشخص قلق دائماً يرى المشكلات مع أنها غير موجودة.

- بعض الأشخاص يعتقد أنك ممل، ولكن الذين يعرفونك جيداً لا يعتقدون ذلك.

٧٧ سؤالاً وجهها لنفسك!

وجه لنفسك هذه الأسئلة. فهي تحفز النفس والعقل على النشاط الجديد. وتلقي فيها الروح العالية. وتمكنها من دخول مشاريع جديدة ذات آفاق مرتفعة، تؤدي إلى تطور الفرد الفعلي والسريع.

كيف أؤثر على الآخرين ؟

كيف أصل إلى قلوب الناس وأقنعهم ؟

كيف أتعامل مع أبنائي الصغار أو من هم في سن المراهقة ؟

كيف أتغلب على التسويف والحياة تمضي وغيري يتقدم ؟

كيف أتعامل مع التردد في اتخاذ القرارات المهمة في حياتي ؟

كيف آخذ قراري الذي مضى عليه ٣ سنوات من التردد ؟

كيف أتخلص من الخوف ؟

كيف أكسب الثقة بالنفس وأتحدث أمام الناس دون خوف ؟ كيف أكون جريئاً ؟

كيف أسيطر على أعصابي؟

كيف أتعرف على نفسي الغامضة وأسرارها الخفية ؟

كيف أطور إمكانياتي وقدراتي الذاتية ؟

كيف أغير زوجي (زوجتي) أبنائي ؟

لماذا أشعر بضعف وعدم الثقة وتشتت الأفكار أمام الآخرين ؟

لماذا لا أستطيع أن أسيطر على تداعيات الأفكار في ذهني عندما أكون مهموماً؟

لماذا هذا الحديث النفسي المتواصل مع النفس ؟ لماذا الكآبة مستمرة في حياتي؟ إلى متى ؟

كيف أسيطر على توتري الشخصي ؟

كيف أبني إرادة قوية ؟

هل بالإمكان أن أتخلص من القلق والخوف من المستقبل ؟

هل أستطيع إكمال دراستي بنجاح ؟

هل أستطيع أن أعالج نفسي بنفسي ؟

لماذا تتأثر أعصابي عندما أرى أناساً لا أطيقهم ؟

كيف أدير عقلي بطريقة سليمة ؟

لماذا أشعر أحياناً وفي أوقات كثيرة بعدم السعادة في حياتي، ما هي الوسيلة التي تجعلني أكثر سعادة ؟

كيف أستطيع أن أقنع مسئولي في العمل بأنني أستحق الترقية ؟

كيف أفسر سلوكيات الغير ؟

كيف أفهم نفسي وأحدد ما يريده عقلي اللاواعي ؟

كيف أنام بعمق وراحة نفسية ؟

كيف أزيد من ساعات إنتاجيتي ؟

كيف أقلل من الكلام وأزيد من العمل ؟

كيف أصل إلى درجة الاسترخاء والتفكير الإيجابي الحيوي ؟

كيف تكون شخصيتي قوية ؟

كيف أتخلص من الإحباطات اليومية التي حطمت حياتي وحياة الآخرين ؟

كيف أستطيع ترك العادات السلبية ؟

كيف أستطيع تحقيق طموحاتي ؟

كيف أتغلب على المعوقات التي تمنعني من تحقيق أهدافي ؟

كيف أستطيع تغيير السلبية في الناس الذين حولي ؟

كيف أحلل الشخصية التي أمامي – كيف أقنع وأسيطر على أعصابي ؟

كيف أستطيع أن أتمكن من السيطرة على عصبيتي وعلى جماح غضبي في العمل والبيت ؟

كيف أستطيع أن أزرع الثقة في أبنائي ؟

كيف أستطيع أن أغير ثورة زوجتي / زوجي ؟

كيف أدير ذاتي ؟

لماذا لديَّ أحلام وطموحات كثيرة وكيف أستطيع البدء فيها ؟

كيف استغل قدراتي وإمكانياتي ؟

ما هو العقل الباطن وكيف أتعامل معه ؟

كيف أستفيد من حياتي وإمكانياتي بقوتي الشخصية ؟

كيف يفهمونني ؟ كيف أتخلص من الصراع النفسي معهم ؟

كيف استيقظ في الليل وأفكر بالهموم والمشاكل، هل هناك حل لأنام نوماً عميقاً مريحاً ؟

كيف أخرج من الصراع النفسي حول ما أريد التركيز عليه في عمري وحياتي القصيرة ؟

كيف أحفظ بسرعة ؟ هل ذاكرتي فعلاً ضعيفة ؟

كيف أكتشف ذاتي، فأنا أحس أنني موهوب، ولكن كيف ؟

كيف أقنع ابنتي / ابني المراهق ؟ لماذا هذا الصراع اليومي معهم ؟

كيف أتمكن من الحديث بطلاقة في الاجتماعات ؟

كيف أنجز الكثير في الزمن القليل ومع ضغوط العمل اليومية ؟

كيف أتخلص من (الكسل - ضعف الشخصية – كثرة الندم – الغضب – كثرة التفكير) ؟

كيف أضع حداً لآلام القولون ؟

كيف أساعد الآخرين وأحل المشاكل ؟

كيف أكتسب مهارة التأثير على الآخرين (الهادئ –الخائف – العصبي) ؟

هل أستطيع فعلاً أن أبدع في حل أزماتي وأديرها بسهولة ؟

هل يمكن أن أكون مبدعاً ؟

كيف أستفيد من طاقاتي وقدراتي غير المشغلة ؟

كيف أنتج وأنا أملك مهارات كثيرة في الحياة ؟

كيف أغيير معتقداً يعطيني الضعف ؟

كيف أكون مرحاً في حياتي ؟

كيف أقرأ أفكار الغير ؟

كيف أتعامل مع الأشخاص السيئين ومواجهاتهم بدون حرج ؟

كيف أسيطر على الارتباك الذي يأتيني في مواقف معينة ؟

كيف أنزع روح الفشل من نفسي ومن الآخرين ؟

كيف أتخلص من الذكريات المؤلمة القديمة ؟

كيف أنجح في اتصالي بأعز الناس عندي، كيف أقنعه / أقنعها بدون توتر

أعصاب ؟

كيف أحافظ على حياتي الزوجية بدون مشاكل كثيرة وهموم ونكد ؟

كيف أخلص زوجي من عادة سيئة؟

كيف أكسب عادات ومهارات تعطيني القوة والطاقة في حياتي ؟

كيف أحول نفسي من إنسان عديم الفائدة إلى إنسان كبير له مستقبل كبير ويفكر بالنجاح ؟

كيف أقنع الآخرين بوجهة نظري ؟

كيف أتخلص من التسرع – مالي خلق – الإلحاح غير الجيد (الحنة) – الكسل) ؟

كيف أعيش حياتي بمنظور جديد يعكس شخصيتي التي أود أن اكتشفها من جديد بمهارات جديدة متنوعة ومشوقة ؟

اختبار النمط.. الحسي.. السمعي.. البصري..

وتكون هذه الأنماط جمعيها في الشخص الواحد..

لكن تختلف درجتها من إنسان إلى آخر..

فيوصف كل شخص بالنمط الذي يوجد فيه بشكل أكبر..

وهذا الاختبار يحدد درجة كل نمط في الإنسان ويترتب على هذه الأنماط عدة أشياء فلكل نمط مميزات وسلبيات ولكل نمط طريقة خاصة في التعامل وفي المذاكرة وفي الحياة..

اختبار نموذج النمط التمثيلي .VAK.

أجب على الأسئلة بسرعة، اختر أول إجابة تخطر على بالك أو التي تحدث لك دائماً..

١- عندما تريد الاسترخاء تفضل عمل الآتي أكثر:

أ- تقرأ أو تشاهد التلفزيون.

ب- تستمع إلى الراديو أو الموسيقى.

ج- تلعب رياضة.

٢- عند محاولتك لتذكر الأشخاص عادة:

أ- تتذكر الأسماء ولكن تنسى الوجوه.

ب- تتذكر ما فعلته معهم.

ج- تتذكر الوجوه ولكن تنسى الأسماء.

٣- أتشتت بسهولة عندما:

أ- يتحرك أشخاص أو أشياء من حولي.

ب- يكون المكان غير مرتب.

ج- يكون هناك إزعاج.

٤- تعلمت أكثر قواعد المرور:

أ- من قراءة كتيب تعليم القيادة للمرور.

ب- مما قاله مدرب القيادة أو أصحابي.

ج- تجربتي أثناء القيادة.

٥- أحل المشاكل بسهولة عندما:

أ- أتكلم بالحلول المقترحة.

ب- أكون الحلول بالتجربة الصح أو الخطأ.

ج- أكتب أو أضع قائمة بالحلول المحتملة.

٦- إذا انتظرت الباص (الحافلة) لمدة ساعة:

أ- أشعر بالقلق وأمشي حول موقف الباص.

ب- أراقب الناس أو المناظر.

ج- أتحدث مع أو الأشخاص الآخرين.

٧- لأظهر مشاعري وتقديري لشخص ما:

أ- أكتب كرت معايدة.

ب- اكلم هذا الشخص بالهاتف.

ج- أقوم بزيارة هذا الشخص.

٨- عندما أتهجأ كلمة صعبة أو جديدة:

أ- أنطقها.

ب- أكتبها لأرى كيف أشعر بها.

ج- أكتبها لأرى كيف تبدو.

٩- من الفنون أفضل الذهاب:

أ- المسرح لأشاهد مسرحية.

ب- معرض للفنون أو الأدبيات.

ج- أمسية شعرية.

١٠- عندما أغضب غضباً شديداً :

أ- اكتم الغضب.

ب- أقوم بالصراخ.

ج- أثور وأكسر الأشياء.

١١- في الفصل أفضل:

أ- المحاضرات والنقاش.

ب- التجارب والتمارين.

ج- الصور والرسوم والمخططات.

١٢- في محل الفيديو أختار:

أ- أفلام الحركة والإثارة.

ب- أفلام الدراما (القصصية).

ج- الأفلام الموسيقية.

١٣- لأتعرف على مشاعر شخص ما :

أ- أنظر لوجهه.

ب- أستمع لنبرة صوته.

ج- ألاحظ إيماءاته وحركاته.

١٤- أفضل فكاهة أو مرح:

أ- الكوميديا مع الكلام.

ب- الكوميديا مع الحركة.

ج- أفلام الكارتون.

١٥- في الحفلة أقضي معظم الوقت:

أ- أتنقل بين الحضور.

ب- أراقب ما يحدث.

ج- أكلم واستمع للآخرين.

١٦- أفضل أن يوضح لي شيء ما:

أ- من خلال رسم أو صورة أو خريطة.

ب- شرح أو محاضرة.

ج- عرض توضيحي.

١٧- في الفصل أفضل أن:

أ- استمع للمحاضر وهو يشرح.

ب- أتحرك وأقوم بعمل الأشياء.

ج- أكتب أو أعمل جداول.

١٨- أتعلم مهارة رياضية من المدرب:

أ- يريني الحركة.

ب- يشرح الحركة باستخدام السبورة.

ج- يتكلم عن المهارة.

١٩- في المساء، في رحلة أو طلعه للمنتزه:

أ- ألعب ورق (كوتشينة).

ب- ألقي أو استمع للفكاهات أو مواقف مرحة.

ج- ألعب كرة.

٢٠- أفضل من شريكي أو صديقي أن يحب:

أ- نفس الموسيقى التي أحبها.

ب- نفس اللعبة الرياضية.

ج- نفس الفيلم أو برنامج التلفزيون.

الإجابات:

للأسئلة ١-٤-٧-١٠-١٣-١٦-١٩

أ- (V) ب - (A) ج- (K)

للأسئلة ٢-٥-٨-١١-١٤-١٧-٢٠

أ- (A) ب- (K) ج- (V)

للأسئلة 3-6-9-12-15-18

أ- (K) ب- (V) ج- (A)

اجمع عدد إجابات VAK لتعرف نمطك التمثيلي إذا كان الغالب هو:

V نظام بصري

A نظام سمعي

K نظام حسي

اختبر درجة عصبيتك !

إلى أي حد تستطيع أن تبقى هادئاً وبارداً أمام ما يغضبك من أقوال وتصرفات الآخرين ؟؟

هل تفقد أعصابك بسرعة حتى لأتفه الأسباب؟؟هذا هو السؤال الذي سيجيبكم عليه هذا الاختبار البسيط.. ما عليكم إلا أن تجاوبوا الأسئلة وتحسبوا مجموع النقاط الذي حصلتوا عليها وتشوفوا النتيجة.

يلا بدنا مشاركة من الجميع:

السؤال الأول

في الحافلة يقف شخص عريض أمام الباب المخصص للخروج ويبدو أنه غير مستعد لأن يتحرك جانباً ليتيح لك ولركاب آخرين النزول في المحطة التالية... وأنت

(أ) تدفعه جانباً لتنزل؟

(ب) تضرب على ذراعه وتنبهه إلى ضرورة أن يتحرك من مكانه؟

(ج) تنتظر أن يبادر شخص آخر بمواجهته لأنك لست الوحيد الذي يريد أن ينزل؟

السؤال الثاني:

أنت وعائلتك في السوق وبينما أنت واقف بالقرب القليل من أهلك فتسمع شخصاً ما يخاصم أهلك وينطق نفس الاسم وهو يحسبهم أهله فماذا تفعل ؟؟

(أ) هل تأتي إليه وتلقنه درساً قاسياً؟

(ب) أم أن تنبهه بأن يتأكد من الشخص الذي يريده ؟

(ج) تبستم في وجهه وتأخذ أهلك وتذهب بهم إلى سوق أخر؟

السؤال الثالث:

ارتديت أجمل ملابسك لأنك ستخرج مع أصدقائك.. وبينما تسير للقائهم تمر سيارة مسرعة بجوارك فتنثر المجاري من الشارع على ملابسك.. وأنت

(أ) تسب وتلعن قائد السيارة ؟

(ب) تندد للمارة من حولك بقادة السيارات الرعناء، قراصنة الشوارع ؟

(ج) من حسن الحظ أنك لم تبتعد كثيراً عن المنزل، فيمكنك أن تعود لتنظيف ملابسك ؟

السؤال الرابع:

لأكثر من ساعة يشكو لك أحد أصدقائك من مشاكل خاصة به بطريقة تثير أعصابك.. وأنت

(أ) تنصحه بأن يذهب لوالديه أو أن يذهب إلى محلل نفسي؟

(ب) تسرح بفكرك عما يقوله وقد أدركك الملل؟

(ج) تحاول أن تهدئه وتقترح عليه حلولاً؟

السؤال الخامس:

يغضبك جداً شيء أو شخص ما.. وأنت:

(أ) تثور وتقلب الدنيا على كل من حولك ؟

(ب) لا تتسرع في الكلام أو التصرف كي لا تتورط فيما قد تندم عليه ؟

(ج) تحاول أن تهدئ أعصابك وأن تتعقل في الموضوع ؟

لحساب مجموع النقاط:

الإجابة: أ == ٥ نقاط الإجابة: ب== ٣ نقاط الإجابة: ج == نقطة واحدة

من ٥ إلى ١١ نقطه: أنت متحكم تماماً في أعصابك، تتحاشى الخناقات والاصطدامات، يراك الناس هادئاً ومسالماً لا يمكن أن يضايقك شيء أو تشترك في مشادات في المنزل أو عراك مع أصدقائك في المدرسة.

نصيحة: لا يمكن أن تلغي تماماً عاطفة غضبك وأن تتحاشى أن تختلف مع الآخرين وتعترض على بعض أفعالهم وأقوالهم، الغضب طبيعي ومن الخطأ أن تكبت غضبك وعصبيتك بداخلك.

من ١٢ إلى ١٨ نقطة: أنت مرن متحكم في نفسك.. تعرف دائماً أن تكبت غضبك كي لا تدخل في مواجهات مباشرة.. بدون أن تتنازل عن التعبير عن رأيك.. أنت معروف ببرود أعصابك حتى في الحوارات الحامية.. شكراً على مرونتك ومقدرتك على التفاوض.. أنت تنجح دائماً في تحاشي الاصطدام..مع عدم التساهل في موقفك أو الهرب من الصراعات التي تدخل فيها.. التي تبقى دائماً شفوية وبدون تفجرات.

من ١٩ إلى ٢٥ نقطة

أنت مندفع جداً.. التحكم في أعصابك شيء لا تعرفه.. أنت تنفجر غاضباً حتى في التوافه بدون أن تنجح في التحكم في نفسك.. إذا عارضك الحظ أم أحد تبدأ بقذف الأشياء التي حولك ويخرج من فمك ما لا يصح أن تنطق به.. وبعد مرور دقائق قليلة.. تعود هادئاً رزيناً كما كنت من قبل وقد غفرت تماماً عما فجر غضبك..

تحكم في أعصابك كي لا ينفر الناس منك المطلوب من الجميع الإجابة على الاختبار..

كيف نتعامل مع المخطئ

الخطأ سلوك بشري لا بد ان نقع فيه حكماء كنا أو جهلاء..و ليس من المعقول أن يكون الخطأ صغيراً فنكبره.. ونضخمه.. ولابد من معالجة الخطأ بحكمة وروية وأياً كان الأمر فإننا نحتاج بين وقت وآخر إلى مراجعة أساليبنا في معالجة الأخطاء..

و لمعالجة الأخطاء فن خاص بذاته.. يقوم على عدة قواعد..

اللوم للمخطئ لا يأتي بخير غالباً

تذكر أن اللوم لا يأتي بنتائج إيجابية في الغالب فحاول أن تتجنبه..

فاللوم مثل السهم القاتل ما أن ينطلق حتى ترده الريح على صاحبه فيؤذيه، ذلك أن اللوم يحطم كبرياء النفس ويكفيك أنه ليس في الدنيا أحد يحب اللوم..

أبعد الحاجز الضبابي عن عين المخطئ

المخطئ أحياناً لا يشعر أنه مخطئ فكيف نوجه له لوماً مباشراً وعتاباً قاسياً وهو يرى أنه مصيب..

إذا لا بد أن نزيل الغشاوة عن عينيه ليعلم أنه على خطأ.

استخدام العبارات اللطيفة في إصلاح الخطأ

إنا كلنا ندرك أن من البيان سحراً فلماذا لا نستخدم هذا السحر الحلال في

معالجة الأخطاء..

فمثلاً حينما نقول للمخطئ:

(لو فعلت كذا لكان أفضل)..

(ما رأيك لو تفعل كذا)..

(أنا أقترح أن تفعل كذا.. ما وجهة نظرك).

أليست أفضل من قولنا..

يا قليل التهذيب والأدب..

ألا تسمع..

ألا تعقل..

أمجنون أنت..

كم مرة قلت لك..

فرق شاسع بين الأسلوبين.. إشعارنا بتقديرنا واحترامنا للآخر يجعله يعترف بالخطأ ويصلحه.

ترك الجدال أكثر إقناعاً..

تجنب الجدال في معالجة الأخطاء فهي أكثر وأعمق أثراً من الخطأ نفسه وتذكر.. أنك بالجدال قد تخسر..لأن المخطئ قد يربط الخطأ بكرامته فيدافع عن الخطأ بكرامته فيجد في الجدال متسعاً ويصعب عليه الرجوع عن الخطأ فلا نغلق عليه الأبواب ولنجعلها مفتوحة ليسهل عليه الرجوع.

ضع نفسك موضع المخطئ ثم ابحث عن الحل

حاول أن تضع نفسك موضع المخطئ وفكر من وجهة نظره وفكر في الخيارات الممكنة التي يمكن أن يتقبلها واختر منها ما يناسبه.

ما كان الرفق في شيء إلا زانه..

بالرفق نكسب.. ونصلح الخطأ.. ونحافظ على كرامة المخطئ..

دع الآخرين يتوصلون لفكرتك..

عندما يخطئ الإنسان فقد يكون من المناسب في تصحيح الخطأ أن تجعله يكتشف الخطأ بنفسه ثم تجعله يكتشف الحل بنفسه والإنسان عندما

يكتشف الخطأ ثم يكتشف الحل والصواب فلا شك أنه يكون أكثر حماساً لأنه يشعر أن الفكرة فكرته هو..

عندما تنتقد اذكر جوانب الصواب..

حتى يتقبل الآخرون نقدك المهذب وتصحيحك بالخطأ أشعرهم بالإنصاف خلال نقدك..

فالإنسان قد يخطئ ولكن قد يكون في عمله نسبة من الصحة لماذا نغفلها..

لا تفتش عن الأخطاء الخفية..

حاول أن تصحح الأخطاء الظاهرة ولا تفتش عن الأخطاء الخفية لأنك بذلك تفسد القلوب...

استفسر عن الخطأ مع إحسان الظن..

عندما يبلغك خطأ عن إنسان فتثبت منه واستفسر عنه مع حسن الظن به فأنت بذلك تشعره بالاحترام والتقدير كما يشعر هو بالخجل وأن هذا الخطأ لا يليق بمثله.. كأن تقول وصلني أنك فعلت كذا ولا أظنه يصدر منك.

امدح على قليل الصواب... يكثر من الممدوح الصواب..

مثلاً عندما تربي ابنك ليكون كاتباً مجيداً فدربه على الكتابة وأثن عليه واذكر جوانب الصواب فإنه سيستمر..

تذكر أن الكلمة القاسية في العتاب لها كلمة طيبة مرادفة تؤدي المعنى نفسه..

عند الصينيين مثل يقول..

نقطة من عسل تصيد ما لا يصيد برميل من العلقم..

ولنعلم أن الكلمة الطيبة تؤثر.. والكلام القاسي لا يطيقه الناس..

اجعل الخطأ هيناً ويسيراً وابن الثقة في النفس لإصلاحه..

الاعتدال سنة في الكون أجمع وحين يقع الخطأ فليس ذلك مبرراً في المبالغة في تصوير حجمه...

تذكر أن الناس يتعاملون بعواطفهم أكثر من عقولهم

احرق همومك قبل أن تحرقك

تعالوا نتعلم كيف؟؟...كيف نحرق همومنا قبل ان تحرقنا...!!!

كم مرة أحسست بالألم يعتصر جوانبك؟؟

كم مرة أحسست أنك لا تقوى على البكاء، وأن دموعك جفت؟

تعجز عن البكاء...

ولكن الألم ما زال يختلج ويسكن قلبك... الحرقة تعصرك...

ولا بكاء ولا دموع وتظل الذكرى الأليمة ساكنة بين جوانحك..

هذه بعض الأحاسيس التي ربما قد أحسست بها يوماً ما...

ولكن لا أحد يدري بمشاعرك الدفينة التي لا ترقى للسطح...

هل تريد بالفعل التخلص من همومك؟

إذاً أحضر ورقة وقلماً وعود ثقاب، اعمل الآتي وبدون تردد.

أكتب كل ما يحزنك... كل همومك... كل مشاكلك...

اكتبها كلها على هذه الورقة وبصدق وكأنك تتحدث لشخص عزيز عليك...

اكتب وبدون خجل أو استحياء فلا أحد سوف يطلع على ما كتبت!

اكتب ثم اكتب وحتى لو استمرت تلك العملية أيام...

فقط أكتب ولا تقرأ ما كتبت! بعد ذلك قم وبدون تردد واحرق تلك الورقة أو مجموعة الأوراق، احرق تلك الأوراق واستشعر بذلك أنك تحرق همومك معها سوف تتحول تلك الأوراق إلى رماد...!!! ومعها همومك...

وتذكر أنك لن تستطيع بعدها رؤية ما كتبت لأنه أصبح رماداً...

ومعها أيضاً همومك لا تحاول أن تتذكر تلك الهموم لأنها أصبحت رماداً.

هذه التجربة نجحت مع الكثيرين بشهادة خبراء في الأحوال النفسية، مهم جداً أن تقتنع بأن همومك احترقت وتحولت إلى رماد فعلاً.

البرمجة اللغوية العصبية .Nlp

تعريف البرمجة اللغوية العصبية:

هي قدرتنا على استخدام لغة العقل بطريقة إيجابية تمكننا من تحقيق أهدافنا في حياتنا.

البرمجة

هي القدرة على استخدام واكتشاف البرامج العقلية المخزنة في عقولنا والتي نستخدمها في اتصالنا مع الآخرين ومع أنفسنا.

اللغوية

هي قدرتنا على استخدام اللغة المفتوحة للكشف عن أسلوب تفكيرنا واعتقادنا.

العصبية

تشير إلى جهازنا العصبي "العقل" والذي من خلاله تتم ترجمة تجاربنا حول المراكز الحسية.

علماء البرمجة اللغوية العصبية

وهم كثيرون، نأتي على ذكر بعضهم:

* د. جون غريندر.."أستاذ مساعد للغويات"
* ريتشارد باندلر.."طالب علم نفس ورياضيات"
* د. فرجينيا ساتير.."طبيبة المشاكل العائلية"
* ملتون أريكسون.."مكتشف لغة ملتون والتنويم الأريكسوني"
* فرتز بيرلز

تطبيقات البرمجة اللغوية العصبية

* تطوير الشخصية.

* تطوير الأداء.

* التربية والتدريب والتعليم.

* الإعلام.

* الإدارة والتجارة والأعمال.

* الجانب الأسري والاجتماعي.

مصادر البرمجة

* المصدر الأول: الوالدان

* المصدر الثاني: المدرسة

* المصدر الثالث: الأصدقاء

* المصدر الرابع: الإعلام

* المصدر الخامس: أنت نفسك

القواعد الخمس لبرمجة الذات

* يجب أن تكون رسالتك واضحة ومحددة..

* يجب أن تكون رسالتك إيجابية..

* يجب أن تدل رسالتك على الوقت الحاضر..

* يجب أن يصاحب رسالتك إحساس قوي بمضمونها حتى يتقبلها العقل الباطن ويبرمجها..

* يجب أن تكرر الرسالة عدة مرات حتى تبرمج..

الأركان الأربعة للبرمجة اللغوية العصبية

* الحصيلة.. "النتيجة"..

* تحديد الأهداف..

* المبادرة.. "البدء بالعمل"..

* المرونة.. "التكيف التام مع كافة التغيرات"..

* إرهاف الحواس.. "تنمية قوة الملاحظة من خلال الحواس لجمع المعلومات"..

الافتراضات المسبقة للبرمجة اللغوية العصبية

* احترام الآخرين كما هم..

* الخريطة ليست هي المنطقة..

* كل إنسان له في ماضيه ما يساعده على تحقيق تغيير إيجابي في حياته..

* يستخدم الناس أفضل اختيار لديهم في حدود الإمكانيات المتاحة في لحظة معينة..

* وراء كل سلوك نية إيجابية..

* لكل إنسان مستويان من الاتصالات "الواعي واللاواعي"..

* ليس هناك فشل ولكن هناك نتائج وخبرات..

* الشخص الأكثر مرونة أكثر تحكماً في الأمور..

* معنى "فائدة" الاتصال هو النتيجة التي تحصل عليها..

* العقل والجسم يؤثر كل منهما على الآخر..

* إذا كان أي إنسان قادراً على فعل أي شيء فمن الممكن لأي إنسان آخر أن يتعلمه ويفعله..

* أنا أتحكم في عقلي إذاً أنا مسئول عن النتيجة..

كيفية تحديد الأهداف!

أولاً يجب أن نعرف ما المقصود بالأهداف! أو الهدف!! الأهداف أو الهدف يصف شيئاً يجب إنجازه وتحقيقه!! أي ما نود الوصول له أو إنجازه.. وبعبارة أخرى الهدف هو حلم محدد. حلم جاهز للتنفيذ. والهدف هو ترجمة لرؤية يسعى الإنسان لتحقيقها على أرض الواقع.. يقول أحد الحكماء (بدون الأهداف يعيش الإنسان حياته متنقلاً من مشكلة لأخرى بدلاً من فرصة لأخرى. كما أن الإنسان بدون هدف كالمركب بدون دفة سينتهي الأمر بهما بالاصطدام بالصخور. لا محالة!

أمثلة لأهداف شخصية:

رب أسرة: توفير سكن ملائم للأسرة.

طالب: الحصول على الترتيب الأول على مستوى الدولة.

موظف: الحصول على تقييم أفضل موظف للسنة.

وحتى نصوغ أهدافنا بشكل سليم، يجب أن نتعرف على المواصفات الحقيقية للأهداف! فليس كل هدف يستحق أن يسمى هدفاً إلا إن كانت تنطبق عليه هذه المواصفات، من هذه المواصفات:

- واضح ومحدد. -إجرائي أي مرحلي. -أن يكون طموحاً - أن يكون عملياً.

- يناسب تركيبة الشخص النفسية والفكرية - يراعي مستواه الإيماني والتعليمي والاجتماعي - قابل للتنفيذ وهو الذي يناسب قدرات وإمكانيات ووضع الشخص.

ونأتي الآن على كيفية تحديد الأهداف!! بداية اطرح هذه التساؤلات على نفسك:

- ماذا أريد بالضبط ؟ إجابتك على هذا السؤال تنقلك إلى خطوات الحل.!

- أنا أريد هذا متى ؟؟ هنا سوف تقوم بالتفكير بعامل الوقت.!

- كيف أصل للذي أنا أريده فعلاً ؟ هنا تبدأ في التفكير في طرق لتحديد الهدف.

- ما الذي أستطيع أن أعمله الآن لكي أصل للذي أنا أريده حقيقة ؟ هنا تكون مستعداً للتعرف على الذي تريده فعلاً..!!

وفيما يلي خطوات عملية مختصرة لتحقيق الأهداف في الحياة:

١- خذ ورقة وقلماً واجلس في مكان هادئ وابدأ في كتابة كل أحلامك وطموحاتك بدون قيود وضع كل المعوقات جانباً حتى تستطيع التفكير بحرية.

٢- خذ ورقة أخرى واكتب بها نقاط قوتك وكذلك نقاط ضعفك بكل صراحة.

وصل بينهم وابدأ في تحديد هدفك ما بين نقاط قوتك ونقاط ضعفك بناءً على الأحلام التي تريد تحقيقها.

٣- خذ الورق الذي كتبته واستشر شخصاً تثق بقدرته وخبرته في الحياة ويكون ممن يحبونك حتى تستطيع أن تأخذ رأيه في الأهداف التي وضعتها.

٤- حول الهدف الذي توصلت إليه إلى أهداف مرحلية.

نصائح عامة:

- اختر هدفاً يستحق العناء المبذول في سبيله.

- اختر هدفاً يمكنك تحقيقه بنفسك.

- اختر هدفاً محدداً قابلاً للقياس والإنجاز، واقعياً ومحدد الوقت.

- ضع هدفك بأسلوب إيجابي.

- ضع هدفك في سياق.

- عبر عن هدفك بكل أحاسيسك وأستشعره.

- قيم آثار تحقيقك لهدفك بأمانة (دائماً راجع أهدافك وقيم نتائجها ولو كانت بسيطة).

وبذلك تكون قد وضعت لك خطة كاملة لتحقيق أهدافك بكل نجاح.

أخيراً : يمكن للآخرين أن يمنعوك من تحقيق أهدافك مؤقتاً ولكنك الشخص الوحيد القادر على ذلك للأبد !!

وتذكروا....

أهداف متوازنة + تخطيط سليم = حياة سعيدة

القلق

أسباب – أعراض – وقاية – علاج

القلق ظاهرة لا تقتصر على المرضى النفسيين فقط..

بل هو عام في شرائح المجتمع جميعاً..

لا يفرق بين دولة غربية وأخرى شرقية..

يصيب الغني كما يصيب الفقير..

ويحل بالكبير كما يحل بالصغير..

وينتقل إلى القوي كما ينتقل إلى الضعيف..

يصول ويجول بين الرجال والنساء، والصغار والكبار، والمتعلمين وغير المتعلمين..

إنها الظاهرة الفريدة والآفة العصرية التي ليست من مقامات الدين..

ولا من منازل السائرين والمتفائلين، بل هي أقرب إلى مكائد الشيطان ووساوسه.

أسباب القلق

١. الخوف من الفشل في الحياة الزوجية والعملية.
٢. التفكير الدائم في المستقبل الغائب المنتظر.
٣. الاهتمام الزائد برأي الآخرين والظهور أمامهم بالمظهر الكامل.
٤. التشاؤم الدائم واليأس المستمر والتفكير المنقطع النظير في تطور الحالات المرضية الخفيفة.
٥. الخوف من الوقوع في الأزمات المالية والخسائر التجارية.

أعراض القلق

١. الانطوائية وحب الانفراد بالذات.

٢. سرعة الغضب لأتفه الأسباب.

٣. الفزع الدائم والخوف المستمر.

٤. الشعور بالكتمة الصدرية أو ما يعبر عنه بـ "الضيق التنفسي".

٥. الإعياء وفقدان الشهية للطعام.

٦. الأرق والكآبة والأحلام المزعجة.

٧. خفقان القلب وارتجافه واضطراب دقاته.

آثار القلق

١. قسوة القلب.

٢. التفكير في الانتحار وقتل النفس.

٣. الوقوع في براثن المخدرات والمسكرات طلباً للسعادة الروحية.

٤. السفر إلى بلاد الكفر بحجة الخروج من دائرة الضيق والقلق.

٥. تضييع الأوقات الثمينة في اللهو واللعب كممارسة بعض الألعاب المحرمة كالقمار والنرد ونحوها.

٦. أذية الناس ومعاكستهم في أماكنهم ومنتدياتهم العامة.

٧. وهن القلب وضعف البدن.

٨. التفكك الأسري وحدة الطبع والمزاج.

الوقاية من القلق

١. ملأ الفراغ بما ينفع.

٢. اختيار الرفقة الصالحة.

٣. التحلي بالأخلاق الحسنة وممارستها في الواقع.

علاج القلق

١. اطرد الملل وابتسم للحياة.

٢. لا تجعل الدنيا أكبر همك.

٣. لست وحدك الذي يقلق فكل الناس يقلقون.

٤. لا تنس أن الصبر مع النصر وأن الفرج مع الكرب وأن مع العسر يسراً.

٥. كن مطمئن البال متفائلاً في كل حال سهلاً لين المقال.

٦. عود نفسك على اللياقة البدنية والتمارين الرياضية.

٧. اشترك مع الآخرين في الأعمال الخيرية والمساهمات الدعوية.

٨. تجول في عالمك وانظر إلى من حولك.

٩. اقرأ التاريخ لتجد المنكوبين والمسلوبين والمصابين.

أطوار التمييز التي تتحكم في إدراكنا للحياة

تعتمد سعادتنا على مقدرة التمييز التي نمتلكها.فالمرض أو الصحة، والذكاء أو البلاهة، والتقوى أو الرذيلة، تعتمد كلها على مقدرتنا على التمييز.وهذه المقدرة تنمو نحو الأعلى باتجاه الكمال بالطريقة التي نعرضها هنا:

١- التمييز الحسي (الآلي والأعمى).

٢- التمييز بالحواس (ما هو سار وما هو غير سار).

٣- التمييز العاطفي (ما هو مرغوب فيه وما هو غير مرغوب فيه).

٤- التمييز المفاهيمي (الفكري، العلمي).

٥- التمييز الاجتماعي (تمييز السبب الاجتماعي:الأخلاق والاقتصاد).

٦- مقدرة التمييز الفكرية وطاقة التفكير (العدالة والظلم).

٧- الحب المطلق والشامل الذي لا يستثني شيئاً، ويحول كل تضاد إلى تكامل.

في وقت الولادة وبعيدها ، نعجز عن تكوين أي رأي من طريق التمييز والمقارنة.ثم تستيقظ فينا ملكة التميز الحسي، وهي الأدنى مستوى. بعد بضعة أيام.تبدأ ملكة بالحواس وظيفتها هي إدراك البرد والدفء وهما قطبان لعالمنا النسبي.ثم تتطور هذه المقدرة يوماً بعد آخر لتتمكن تدريجياً، من تمييز كل الدرجات بين القطبين: الألوان، الأشكال، درجات الحرارة، المذاقات المقبولة وغير المقبولة، التعاطف أو العداء.وتنشأ هذه المرحلة الأخيرة من التطور في غضون بضعة أسابيع.

وبعد عدة أشهر، نصل إلى مقدرة التمييز العاطفي أو تمييز المشاعر القوية، نميز ما يجتذبنا وما يخيفنا أو ما قد يؤذينا..

في الطور الرابع، تنمي فينا ملكة التمييز المفهوم الحقيقي للتصنيفين المتضادين: الخير والشر، الحسن والقبيح، المفيد والعقيم، الغذاء الصحي والسم، العادل وغير العادل، فضلاً عن كل التصنيفات الطبيعية أو العلمية.

لدى بلوغ الطور الخامس، تتحول مقدرة التمييز إلى ما هو اجتماعي، وتدرك أفقاً أوسع: الاقتصاد والأخلاق.

في الطور السادس، تتطور المعتقدات (الثنائية والمادية والروحية وتأكيد الحياة أو نفيها، وغير ذلك).

وفي الطور السابع والأخير تصل مقدرتنا على التمييز إلى دستور الكون والحياة، حيث نستطيع احتضان كل المتضادات لتأسيس التوحيد العالمي العظيم.

هذا هو في رأيي مخطط عام للتطور الطبيعي لملكة التمييز فينا. إنها مكتسبة بالفطرة ويمكن تشبيهها بالذاكرة، إنها القاعدة لملكة التكيف التي نمتلكها، وإن توسعها ليس إلا إدراك ذاتنا (أو إدراك الحياة ذاتها). وهذا الإدراك يمكن أن يدمر ويشوه تحت تأثير بداية شقائنا وسبب تعويق بعض الأرواح وتخلفها عن الطفولة. ذلك أن مقدرتها على التمييز تبقى صبيانية وبدائية. وهذا هو حال كل من يتطلعون إلى الطب الذي يعالج أعراض المرض، وكل من يحبون الثروة والقوة والسلطة، مثل مشاهير السياسيين والصناعين والعسكريين والأطباء. إنهم ليسوا مسؤولين، كلياً، عن هذه الحالة النفسية، لكن محيطهم هو المسؤول إلى حد بعيد، لأنه يعوق التطور الطبيعي والكلي لملكة التمييز ويوقفه.

يحاول البعض إحراز مقدرة التمييز الأسمى بالسعي للعيش مثل عظماء التاريخ. لكن من الواضح أن المحاكاة خطأ. فهؤلاء الناس، على شدة تقواهم، يمكن أن يكونوا في غاية الأنانية أيضاً. وإذا كنت مهتماً بمعرفة مآل هؤلاء الناس، عليك بزيارة الهند، ستجد في شوارع كلكتا كاتباً فقيراً يمنح

فلساً لمتسول، أو تاجراً يضع مئة أو عدة مئات من القطع النقدية الصغيرة (تساوي الواحدة سنتين) عند مدخل متجره صباح كل يوم للمتسولين.هناك مئات الآلاف من المتسولين، وفي الحقيقة، يوجد في الهند العديد من أصحاب الملايين، ومن المحسنين، ومن المتسولين.فالموظفون أو الكتاب الفقراء يوزعون المواد الغذائية صباح كل يوم، وسنة بعد أخرى، على مئات المتسولين.ويتبرع بهذا الطعام الجيران والأثرياء: إنها صناعة اجتماعية.

يعلمنا المبدأ الفريد أنه "كلما كانت الواجهة أجمل كان الظهر أقبح".وهذه هي مؤخرة الهند.وهذه هي نهاية بلد أسس وفقاً لمبادئ تؤثر الغير على النفس.لكن ينبغي عدم نسيان أنه "كلما كان الوجه أكبر وأوسع كان الظهر أكبر وأوسع".وهذا يعني أنه، بالإضافة إلى هؤلاء الذين يسمون محسنين، هناك محسنون حقاً.

على أية حال، لا يستطيع المرء امتلاك مقدرة التمييز الأسمى من البداية.فعلى المرء، أولاً، أن يطور ملكة التمييز في مستواها الأدنى. ولذا ينبغي أن يتحمل الحر والبرد والجوع وأكبر المشقات ليس في الطفولة فحسب، بل طوال حياته كلها.وإذ يكبر المرء تبدو الحياة أكثر اضطراباً ومليئة بالصعوبات والحزن.ولابد للمرء أن يحب وأن يتعرض للخيانة.

ومن دون أن يكون المرء قد عاش حياة كهذه، لا يمكن أن تتجلى فيه مقدرة التمييز المفاهيمية.فمقدرة التمييز تتوسع فيما بعد، من طريق الحياة الاجتماعية والعقائدية، لتبلغ المقدرة الأسمى. وهذه المقدرة على التمييز الأسمى ينبغي أن تعزز وتنمى وتتضاعف إلى مالانهاية، من خلال تدريب مقدرة التمييز في أطوارها الدنيا والعليا في آن، لأنه "كلما كان الظهر أكبر وأوسع كانت المقدمة أكبر وأوسع".والأطوار السبعة لملكة التمييز ليست مغايرة ومستقلة الواحدة عن الأخرى، بل إنها مجرد درجات مختلفة لمقدرة التمييز نفسها.إنها الجذور والجذع والأغصان والأوراق والزهور والثمار ل"شجرة التمييز"

هذه.ولكي تتطور الأغصان ولكي تنتج الزهور والفاكهة بكميات كبيرة تحت سماء صافية، ينبغي أن تكون هناك جذور غليظة وأخرى رفيعة تمتد عميقاً في التربة الخصبة السوداء.

اللِّياقة الفكرية

العناية باللِّياقة البدنية تحظى باهتمام معظم الناس، وهنالك من يبذل الجهد والمال ليتحقق لبدنه من اللِّياقة ما يجعله دائم النشاط والحركة، وهنالك طرق كثيرة شرحت عبر كل الوسائل لتحقيق اللِّياقة البدنية للإنسان، ومعنى اللِّياقة البدنية أن يكون الجسم في حالة سليمة صحيحة متسماً بالحيوية والحركة والنشاط، موصوفاً بالرشاقة والأناقة.

هذا المعنى الشائع لكلمة (اللِّياقة)، وأما المعنى اللغوي لها فهو يدل على غير ما يدل عليه المعنى الاصطلاحي، ففي اللغة يقال: لاق به أي: لَصِقَ به وأَلْيَقْتُ دَواة الحبر إذا أصلحتُ مدادَها، ولاق الثوب بصاحبه أي: لَبِقَ به ولَصِق، وهذا الأمر لا يليق بك أي: لا يَعْلَقُ بك، وفلانٌ كريم لا يَلِيق درهماً أي لا يُمسكه بل يبذله.

ونحن نلاحظ هنا أن هذه المعاني لكلمة اللِّياقة بعيدة الصِّلَة بالمعنى الذي نستخدمها فيه، إلا إذا أردنا أن نقول: إنها تعني: لصوق الحيوية والنشاط والصَّحة بالجسم، فيمكن ذلك.

مع كل ذلك فإن لكلمة اللياقة دلالةً جميلة عند الناس ولهذا استخدمتها هنا.

اللِّياقة البدنية تحظى بالاهتمام والعناية والمتابعة، مع أنَّ الأغذية المختلفة في هذا العصر تحول بين كثير من الناس وبين لياقة البدن.

أين اللِّياقة الفكرية؟

لا بأس أن ننقل هذه الكلمة - بسبب شيوعها - إلى موضوع الفكر، فنتساءل:

أليس فكر الإنسان أولى باللِّياقة التي تجعله حيّاً صحيحاً سليماً، يضع الأمور في أنصبتها المناسبة، ولا يشطح عن الصواب؟ وهل يحظى الفكر بهذه اللِّياقة التي نرى العناية بها في جانب الجسم.

ذكر د. أحمد البراء الأميري في كتابه (فن التفكير) المعلومة التالية: وضع د. إدوارد دوبونو مقرَّراً مهمّاً لمادة دراسية اسمها (مهارات التفكير) وقد اعتمد تدريس هذا المقرَّر على مدى ساعتين في الأسبوع لطلاب المدارس في كلٍّ من: فنزويلا، وكندا، وبريطانيا، وإيرلندة، وأستراليا، ونيوزيلندة، كما وضع د. إدوارد نفسه دورات لتعليم التفكير من خلال التلفاز لمحطة بي بي سي، عرضَتْها سبع وثلاثون محطَّة تلفازية في أمريكا، كما وضع لألمانيا الغربية برنامجاً عن (عظماء المفكرين) عرضته بعض المحطات الأوروبية.

هذه المعلومة المهمة تضع أمامنا صورة جلية لعناية الغرب المتمدِّن بمهارات التفكير وتنميتها ابتداء من مراحل الدراسة الأولى. بحيث يتعود الناشئة على طرائق التفكير الصحيحة منذ نعومة أظفارهم فما يواجهون الحياة إلا وقد أصبحوا قادرين على التفكير السليم، وفي هذا من العناية باللِّياقة الفكرية ما لا يخفى.

الطموح

الحيـاة تمـضـي ولا تتوقـف والقلـب يحمـل ويتحمـل كـل مـا يصادفـه والعيـن تنظـر وتـذرف مـا تكنـه؛؛ والماضـي يبقـى بسلـة الذكـرى وإن حاولنـا تجاهلـه؛ والجـروح تختـلـف بالـدرجات والمسـميات؛؛ ولكـن الحيـاة تمضــي ولا تتوقـف ويسـير بنا هذا الطـريق إلى أمور نجهلها ولا نعلـم مـا تُـخفيه؛ ويبقـى دور المؤمن في تقبل قدره والإيمان بـه (خيره وشـره)؛

قلـوب أصابها ما أصابها مـن لوعـة الحرمـان وهـم الزمـان وحـرقـة الأحـزان ورحيل أو فقدان؛ كيفما حاول القلـب دفنها تأبى إلا أن تضـع وسمها على وجـه ذلك الإنسان؛ أشياء نجدها بيـن الضلوع وقل من نجا قلبه منها ولا أبالـغ إن قلت إنـه محال قلب لا هـم يصاحبـه.

ليـس هـذا محـور الحـديـث ولا المهـم بل الأهـم كيـف لنـا أن نتخـلـص مـن كـل هـذا ! وكيـف لنـا أن نجعـل الماضـي شـيئاً مـن النسـيان ويبقـى ماضـياً ونمضي للأمام.

نعـم الطمـوح يُـنسيـك الجـروح. شعـار رائـع يحمـل معانـي كـثيرة ولـه أثـر جميل مفيـد؛؛

أن تبحـث وتعيـد ذكـريـات مـا فـات وتبقـى سجـين الدمعـة والآهـات شـيء بالتأكيـد سلبـي؛ بل اجعـل لـك أهـدافاً ساميـة تأمـل تحقيقهـا وتسعـى جـدياً لـذلك؛ أطلـق خيالـك وحلمـك إلى أبعـد مـدى وكيـف لـك تحقيـق مـرادك وأمنياتـك الغاليـة؛؛ أهـداف قريبـة في تحقيقهـا وأخـرى علـى الأمـد الطـويل وكلها بتوفيق المولى عز شأنـه؛ تحـدث بها ودونهـا حتـى تعـود إليها بـين الحـين والآخـر وتشاهـد تقدمـك نحـو مـرادك؛ يُـقال بـأن الشخـص الـذي يتحـدث بأهدافـه ويدونها يحقق نسبـة عالية منها؛؛ ثم لمـدى جديتـه وطموحـه وحـرصـه في السعـي نحـو الهـدف؛؛ وجعـل القـول فعـلاً علـى أرض الواقـع؛؛ حيـن نجعـل

أهدافنا سامية تكون همتنا عالية وأمانينا غالية ونستثمر كل دقيقة وثانية؛؛ بهذا نكون قد أرحنا العقول من التفكير بشيء قد رحل حلوه ومره، فهناك شيء نريد الوصول إليه ومن أجله شحنا الهمم لصعود القمم؛ تخيل للحظة أنك حققت هدفك الذي تطمح للوصول له بعد ما أخذ منك وقتك وجهدك، أما نسيت جروحك وأحزانك وأنت في طريقك لهدفك؛؛ والأجمل من هذا أما تقدمت نحو الأمام ولو خطوة وأضفت لنفسك ما تتمنى..

نعم هذا أفضل من أن تبقى تحت عتمة الماضي وجروحه تسامرها وتبكي عليها، من الآن اجعل لك أهدافاً رائعة وشمر عن ساعديك واسلك طريق الوصول نحوها؛؛ لا تستعجل النتائج واستمتع بوقتك وأنت في طريق القمة.

وتذكر دائماً لذة وطعم النجاح بعد تلك الصعاب؛؛ وافتح للأمل باباً وإن كان بريقه بيوم من الأيام قد غاب؛؛ والحذر الحذر من مصاحبة ذلك اليائس فإنه محبط لا يزيد همتك إلا خذلاناً وعزيمتك انحداراً.

لا تنتظر تقييمك من شخص يحتاج لمن يقيمه حتى يستقيم اعوجاجه.

قوانين الإصغاء التأملي

لو أصغينا لأنفسنا أثناء الحديث مع الآخرين، ربما أصبنا بالدهشة لعدد المرات التي نتكلم فيها بدون هدف.

فكم نحن مأخوذون بأن نكون المتكلمين، ربما ببراءة، حيث ندلي بتعليقات عديمة الحس، نتحدث بطريقة غير دقيقة، أو نتكلم كثيراً ومدركين بصعوبة تأثير هذه الأفعال والتحدث دون هدف يحول دون الإصغاء كما أثبتت التجارب.

يقول أحد الأطباء على سبيل المثال إنه تعرض مؤخراً لتصحيح عبارة له من إحدى مريضاته حيث إنه خاطبها عن غير قصد أيتها الفتاة الصغيرة ولكن الفتاة التي تبلغ ٢١ عاماً وتعمل في إحدى المكاتب شعرت أن في ذلك إهانة فقامت بتصحيح طبيبها الذي لم يقصد إهانتها.

ينبغي على الشخص أن يفكر عدة مرات حين يوجه الآخرون اهانة له وأن يسأل نفسه: هل قالوا هذه الأشياء عن عمد؟ لم يكن بمقدورهم الشعور بإحراجك أو إيذائك رغماً عن ابتسامتك.لا من المحتمل لا!

ومن الجدير بالذكر أن الشخص كلما كان حريصاً أكثر، كلما أصبح أكثر حساسية بالنسبة لكلماته وينبغي عليك أن تلاحظ في المرة التالية التي تقول فيها شيئاً ما إذا كنت مدفوعاً بدافع من ضميرك، أنانيتك، أو عدم احترامك لوجهة نظر المتكلم.

كذلك ينبغي عليك أن تكون سعيداً بإدراكك الجديد متحققاً بأن هذا الاكتشاف سوف يمنع لحظات طائشة في المستقبل وعليك أن تتجنب الحط من قدرك وبدلاً من ذلك تذكر أن نواياك كانت جيدة.

وفي المرة القادمة ينبغي عليك ملاحظة كم أصبحت تعليقاتك أكثر ملاءمة حين أصبحت حريصاً ليس في نواياك وحسب، بل بالنسبة لوجهة نظر

الشخص الذي يصغي إليك، وفي هذه الحالة سوف تقول كلاماً أقل وتتعلم أشياء أكثر كذلك لن يكون عقلك مشتتاً يبحث عن شريك في المحادثة ليرى كم أنت ماهر ومسل.

الإصغاء التأملي الحريص

من فوائد التأمل، أنك تتعلم التأني قبل الكلام فالتأمل يوقف أوتوماتيكية الذات الزائفة وهي الجزء من الأناة غير المأمونة فإذا كان الأساس في إصغائك لا يستند إلى التأمل والحرص، فإن من الصعب التوقف عن الكلام والتفكير قبل الحديث.

عليك أولاً إفراغ عقلك من كل شيء والتوقف عن التساؤل حول ما يفكر به الشخص نحوك، حاول تذكر ما قاله المتحدث لتوه وقم بصياغة رد عليه.

ومن حسن الحظ، فإن ممارسة الحرص يومياً يجعل من السهل والطبيعي عليك اختيار كلماتك بحرص في وقت أقل وبدقة متناهية وينبغي أن تكون كلماتك متطابقة قدر الإمكان مع شعورك وما تريد.

من جانب آخر هناك عدد من التفسيرات فبغض النظر عن الكلمات بمفردها يمكن لجوانب أخرى من حديثك أن تقلب المعنى حيث إن الميزات المتغيرة للحديث كمعدل سرعته، عدد مرات التوقف، حدته، التأكيد فيه، علوه، تعبير الوجه وحركة العينين يمكن أن ترسل رسالة بأبعد مما نرغب.

و يشمل الإصغاء بحرص القدرة على الإصغاء لما يقوله الشخص وإجراء التغييرات اللازمة فعند كتابة مذكرة، يكون الشخص حريصاً في اختيار الكلمات ونظراً لأنه باستطاعتك رؤية ما تريد أن تتصل بشأنه، فإن من السهل مراجعة رسالتك وإعادة تحرير المعلومات الغامضة أو غير الدقيقة.

وبنفس الطريقة التي تكون بها حريصاً حين تضع قدميك فوق منحدر أو ممر صخري، ينبغي عليك أن تبذل نفس الحرص لكي تتجنب الأخطاء المؤذية أو المكلفة فعند الإدلاء بأية عبارة قم بالإصغاء إليها في عقلك وادرس حالة الشخص الذي يصغي إليك كي تتأكد بأن العبارة وصلته بالطريقة التي أردتها فإذا لاحظت الكثير من التناقض بين رغبتك وردة الفعل لدى الشخص الذي يسمعك، فإنك تحتاج في تلك الحالة لفحص:

- ما إذا كانت كلماتك معبرة بدقة عن أفكارك.

- هل تناقضت نبرات صوتك وحركات جسدك مع المعنى الذي كنت ترمي إليه.

- هل قام الشخص الذي يستمع إليك بتفسير حديثك من وجهة نظر ثقافته أكثر من وجهة نظر ثقافتك.

- هل اختار مستمعك أن لا يقبل وجهة نظرك أو لم يقم بمعالجة المعلومات بشكل دقيق.

إن الإصغاء إلى الذات يشبه الإصغاء إلى الآخرين وهو فن من الفنون، وهو يتطلب الحرص بمطابقة رغبتك مع كلمات مناسبة والحساسية بالنسبة للطريقة التي يفهم الآخرون هذه الكلمات بها.

وهناك عدة طرق تستطيع بها اكتشاف رغبة الآخرين دون المبالغة في ذلك ويمكنك أن تبدأ الحديث بجملة مثل يبدو لي أو كان ذلك من خبرتي أو شعوري كذا.

تحتوي اللغة الإنجليزية على ٨٠٠٠٠٠ كلمة ولكن المتحدثين بها يستخدمون حوالي ٨٠٠ كلمة فقط بشكل منتظم ولهذه الكلمات الـ ٨٠٠ حوالي ١٤٠٠٠ معنى وبعملية قسمة بسيطة، هناك ١٧ معنى لكل كلمة وبعبارة أخرى فإن لدينا فرصة بنسبة ١:١٧ أن يفهمنا المستمع كما أردنا إيصال المعلومة.

وتأتي هنا مرة ثانية أهمية الإصغاء إلى الذات ولذا ينبغي عليك أن تكون حريصاً بأن تكون كلماتك مطابقة قدر الإمكان لأفكارك. والتدريب لفترة قصيرة في بعض الأحيان وأنت في طريقك إلى اجتماع معين أمر جيد لسماع ما تريد أن تقوله.

عليك أن تحرص على أن يكون عدد الكلمات التي ستتفوه بها أقل ما يمكن كذلك يجب عليك تلخيص القضية الرئيسية الموجودة في عقلك وكتابتها ويجب موازنة كل كلمة بحرص ورؤية ما إذا كان المستمع يتسلم وجهة نظرك بطريقة صحيحة يجب تجنب الكلمات والعبارات الصبيانية.

وينبغي عليك أيضاً أن تدرك التعليقات أو الكلمات التي تتفوه بها والتي ترسل رسالة لا تقصدها أنت ويجب أن تستخدم الإيماءات، للتركيز وتقوية الكلمات والعبارات. وتساعد هذه بدورها المستمع على تحديد النقاط المهمة تماماً كما يستخدم القلم لإبراز الأفكار الرئيسية المكتوبة على صفحة ما.

صحح شكل الشخص الذي تتحاور معه

من الأخطاء الجسيمة التي يمكن أن نقع فيها أن نبني آراءنا استناداً إلى هيئة الشخص ومظهرة الخارجي وذلك لأننا لم يتوفر لدينا الوقت الكافي في كثير من المناسبات لكي نحدد الشخصية الحقيقية لهذا الشخص فإذا أردت سريعاً أن تتبين شخصية هذا الشخص فقم بتطبيق الخطوات الأربع:

الخطوة الأولى: ألق نظرة على البيئة.

ينبغي أولاً أن تلقى نظرة عامة على حياة هذا الشخص وعلى البيئة التي يعيش فيها ثم تمعن النظر في هيئته وأنماط سلوكه.

الخطوة الثانية: تفحص جيداً السمات المميزة له.

حاول أن تتمعن النظر في السمات المميزة لهذا الشخص بعد أن تكون قد رسمت صورة في ذهنك للحياة التي يعيشها ، ثم تخير بعضاً من تلك الصفات من أربع إلى ست صفات وألق الضوء عليها.

الخطوة الثالثة: استوضح الجوانب السلبية في مظهره.

بعد أن تعرف السمات المميزة لهذا الشخص ركز على بعض الجوانب السلبية في مظهره وافحصها فحصاً دقيقاً.

الخطوة الرابعة: تبيين الدلالة.

وأخيراً فكر جيداً فيما يمكن أن تدل عليه تلك الجوانب السلبية. وضع بعض الافتراضات التي تعينك في معرفة شخصية هذا الشخص.

تدريبات تصحيح الشخصية

تدريبات اللياقة العامة

قوة الشخصية ترتبط ارتباطاً وثيقاً بالصحة العامة.

وهذه التدريبات تساعد على التمتع بلياقة بدنية عالية:

١- الاستلقاء على الظهر ثم تحريك الرجلين والفخذين في الهواء (كأنك تقود دراجة) وتستمر حتى تحس بالتعب.

٢- الانبطاح على البطن ووضع الكفين في الأرض ثم رفع الجسم وإنزاله مع تثبيت مشطي القدم على الأرض وتستمر في هذا التدريب حتى الإحساس بالتعب.

٣- الوقوف منتصب القامة دون أن يكون ظهرك مقوساً ثم ضع الذراعين في موازاة الجسم وابدأ في تحريكهما على هيئة مروحة إلى الأمام وإلى الخلف عدة مرات حتى تتعب.

التدريبات الحركية التصحيحية

ونعني بها تصحيح ما نشأ عليه المرء من حركات خاطئة وأوضاع غير صحية تؤثر بطريقة غير مباشرة على شخصيته:

١- تصحيح طريقة مشيك

عليك السير يومياً على خط مرسوم أو متخيل (مثل السير في موازاة أحد الأرصفة أو على خط مرسوم على الطريق أو حتى على الخطوط المرسومة على البلاط في بيتك) - هذا التمرين يساعد على انتظام طريقة مشيك بصورة مستقيمة صحية.

٢- تصحيح تقوس الظهر

قف مسنداً ظهرك وساقيك على الحائط واجعل جسمك كله ملتصقاً بالحائط قدر الإمكان. ابق على هذا الوضع خمس دقائق وكرر هذا التمرين عدة مرات يومياً.

٣- انتصاب القامة

أحضر كرسياً مستقيم الظهر واجلس عليه واجعل فخذيك في خط أفقي وقد عملا زاوية قائمة مع ساقيك وقم بتعديل وضع ظهرك حتى يأخذ زاوية قائمة مع فخذيك وابق على هذا الحال أطول مدة ممكنة.

تدريبات الرشاقة الحركية:

الرشاقة الحركية تعني حذف جميع الحركات الزائدة عن المطلوب أي تقنين أدائك الحركي بحيث يؤدي الغرض بأقل جهد ممكن وبأقل حركات ممكنة مما يرفع من ثقتك بنفسك ويقوي شخصيتك:

١- عند استخدام اليدين أثناء الكلام:

اجعل كل حركة تصدر من يديك عاملاً مساعداً على إيصال ما تقصده إلى من يستمع إليك فكثرة حركات اليدين أثناء الكلام غير مستحبة وهذا التدريب يفيد في جعل أدائك الحركي رشيقاً أثناء تحدثك:

- اجلس أمام المرآة في حجرة مغلقة (أو أمام كاميرا فيديو حسب إمكاناتك) وتحدث أمامها في موضوع يهمك.
- راقب حركاتك وأنت تتحدث.
- تخيل أنك تتحدث في محاضرة أو أمام حشد من الناس وانتبه إلى كل حركة تصدر منك.
- حاول تجنب الحركات التي تفعلها وتجد أنها غير لائقة أو متكررة.

- كرر هذا التدريب وحاول ابتكار حركات متزنة رشيقة ستجد أنك قد اكتسبت المزيد من الرشاقة الحركية والتي سترفع من ثقتك بنفسك عندما تتحدث مع أحد أو أمام جمع من الناس.

٢- قم بهذا التدريب في مكان منعزل

- امش متخيلاً أنك تحمل طبقاً مملوءاً بالماء على رأسك وأنك حريص على عدم سكب الماء عليك.

- اجعل عنقك مرفوعاً وصدرك إلى الأمام واجعل عينيك تنظران إلى الأمام في خط مواز لمستوى النظر.

- تكرار هذا التدريب يزيد من رشاقتك الحركية أثناء المشي.

٣- اجلس القرفصاء ثم قم منتصباً دون أن تسند يديك على الأرض

- سر خمس خطوات ثم اجلس القرفصاء مرة أخرى دون أن تسند يديك على الأرض.

- كرر هذا التدريب عدة مرات يومياً وستحصل على رشاقة حركية كبيرة.

تدريبات الملامح والنظرات المناسبة:

ما يصدر عنا من ملامح ونظرات أثناء الحوار لها تأثير كبير في علاقاتنا الاجتماعية وفي ترك آثار بالغة في نفوس المحيطين بنا وهذه التدريبات تساعدك على تهذيب وتطوير ما يصدر عنك من ملامح ونظرات حسب المواقف التي تحدث لك:

١- اجلس أمام المرآة في حجرة مغلقة (أو أمام كاميرا الفيديو) وحدك ومرن نفسك على الإتيان بالملامح والنظرات التي تعبر عن.. الغضب - الدهشة - الشك - الموافقة والارتياح - التهديد - وغيرها من المواقف.

- لاحظ نفسك وانتقدها وحاول تغيير الملامح التي ترى أنها غير مناسبة.

- كرر هذا التدريب كل يوم إلى ان تقتنع بأن نظراتك وملامحك تعبر تماماً عما بداخلك من انفعالات متباينة.

٢- التقليد ليس عيباً حتى بالنسبة للكبار إذا كان في أشياء مفيدة وعليك أن تلاحظ أصدقاءك فيما يبدونه من ملامح ونظرات يتخذونها أثناء انفعالاتهم وأن تتقمص وتقلد الملامح والنظرات التي تعجبك.

- اجلس أمام المرآة أو الكاميرا وحدك وحاول تقليد ملامحهم ونظراتهم عدة مرات إلى ان تجيدها وستكتسب بذلك قدرة على التعبير تساعدك في تقوية شخصيتك.

تدريبات لاتخاذ الأوضاع المناسبة في الوقوف والجلوس:

مواقف الحياة المتباينة تتطلب منا اتخاذ وقفات معينة وطريقة جلوس مناسبة لكل موقف وعليك أداء هذا التدريب:

- اختل بنفسك أمام المرآة أو كاميرا الفيديو واتخذ الأوضاع المناسبة في الوقوف والجلوس حسب الشخصيات المختلفة التي تقابلها ولابد أن تتناسب وقفتك وطريقة جلوسك مع الحالات التي تتخيلها والتي تقابلها فعلاً في حياتك وانظر كيف يكون شكلك وتصرفاتك في الوقوف والجلوس والتي عليك أن تحاول تحسينها حتى يحس الطرف الآخر بشخصيتك إن كان أعلى منك مرتبة والعكس عندما يكون أقل منك حتى تكتسب القدرة على التكيف الناجح في حياتك الاجتماعية مع كافة المستويات.

الفهرس